

## Как улучшить социально-психологический климат в коллективе

1 Боритесь с негативными эмоциями по отношению к другим или хотя бы с их внешними проявлениями. Рациональный конфликт легче регулировать, чем эмоциональный.

2 Если не согласны, критикуйте. Если критикуете, предложите свое решение. Предлагаете – действуйте.

3 Критикуйте конкретные поступки и результаты деятельности человека, а не его личность и работу в целом.

4 Прислушайтесь к критике в ваш адрес. Используйте ее потенциал, чтобы совершенствовать дела и самого себя.

5 Прежде чем критиковать собеседника, похвалите его. После заслуженной похвалы собеседник воспримет критику конструктивнее.

6 Оценивайте подчиненных по тому, что они сделали, а не по тому, что могли бы сделать, но не сделали.

7 Избегайте в общении крайних и категоричных оценок.

8 Не делайте замечания коллегам при детях. Сотрудников можно критиковать только в кабинете руководителя, без свидетелей.

9 Сформируйте привычку терпимо и с интересом относиться к мнению других людей, даже когда оно противоположно вашему.

10 Конфликт – это айсберг. Его видимая часть не главная. Определите, где сталкиваются интересы сторон. Разрешите скрытое противоречие, которое вызвало борьбу. Не ограничивайтесь устранением внешних поводов конфликта.

11 Состояние социально-психологического климата в учреждении – критерий качества работы руководителя.

### Почему возникают конфликты

Не совпадают интересы и взгляды

Собеседник не умеет слушать и принимать критику

Столкнулись два лидера в коллективе

Особый темперамент, восприятие, убеждения

## Семинар-тренинг ПСИХОЛОГИЯ КОНФЛИКТА



### Оптимизация социально-психологического климата в коллективе

#### Содержание:

1. Введение в проблематику
2. Теоретические основы конфликта
3. Практические приемы урегулирования конфликтов в ДОО
4. Деятельность по оптимизации социально-психологического климата в коллективе ДОО
5. «Обратная связь»

## Пять фраз для доброжелательных отношений

А как ты считаешь?

Я признаю, что допустил эту ошибку

Искренне благодарю

Ты сделал это просто чудесно

Вы посоветуйте, пожалуйста

## Местоимение «Мы»

### Аргументируйте свою позицию

- 1 Выпишите аргументы, когда готовитесь к разговору. Сильные аргументы ставьте в начало и конец речи.
- 2 Используйте объединяющие слова: «Нам с вами известно», «Для нас важно»
- 3 Пользуйтесь приемом «Да – но...», чтобы аргументы не вызвали возражений.
- 4 Не подменяйте аргументы своим мнением.
- 5 Не советуйте, а советуйтесь. Задавайте вопросы: «Договорились?», «Хорошо?»

## Как избежать конфликта

- 1 Решайте проблему, а не отстаивайте свою точку зрения.
- 2 Меняйте тактику, переключайтесь на другое поведение.
- 3 Будьте терпимее к позиции другого, старайтесь достигнуть компромисса.
- 4 Избавьтесь от стереотипов мышления и поведения.
- 5 Ищите альтернативные варианты решения.
- 6 Учитесь рефлексировать и строить отношения с оппонентом.
- 7 Не критикуйте. Боритесь с отрицательными эмоциями, они мешают найти решение.
- 8 Не уходите от проблемы. Не соглашайтесь без необходимости с мнением тех, кто уходит от решения.
- 9 Не бойтесь рисковать.
- 10 Тщательно выбирайтесь тактику, чтобы не потерять отношения.

## Какую стратегию выхода из конфликта выбрать

Исход не важен. Вы хотите выиграть время

Избегайте конфликта

Вы хотите сохранить мир или вы не правы

Уступите оппоненту

Вы хотите победить. Вы правы и не боитесь потерять популярность

Докажите правоту сопернику

Разные интересы сторон. Остальные способы неэффективны

Компромисс: поступите частью интересов

У вас есть время и желание сохранить отношения

Ищите решение вместе