

## ПРАВИЛА БЕСКОНФЛИКТНОГО ОБЩЕНИЯ



### 1. Не употребляйте конфликтогены

(слова, действия, которые могут привести к конфликту)

### 2. Не отвечайте конфликтогеном на конфликтоген

Не забывайте, что если не остановитесь сейчас, то позднее сделать это будет практически невозможно – так стремительно нарастает сила конфликтогенов! Чтобы выполнить первое правило, поставьте себя на место собеседника: не обиделись бы Вы, услышав подобное? И допустите вероятность, что положение этого человека в чем-то уязвимее Вашего.

### 3. Проявляйте эмпатию к собеседнику

Это благожелательные послы в адрес собеседника. Сюда относится все, что поднимает настроение человеку: похвала, комплимент, дружеская улыбка, внимание, интерес к личности, сочувствие, уважительное отношение.

### 4. Делайте как можно больше благожелательных посылов

Каждый из нас нуждается в положительных эмоциях, поэтому человек, одаривающий благожелательными посылками, становится желанным собеседником.

## ВРЕМЯ РАБОТЫ ПЕДАГОГОВ-ПСИХОЛОГОВ И ПЕДАГОГА СОЦИАЛЬНОГО

Понедельник – пятница

8.30 – 13.00

14.00 – 17.30



## ТРИ СПОСОБА СВЯЗАТЬСЯ С НАМИ

Адрес: 225404, г. Барановичи,  
ул. Войкова, 21  
административный корпус №2  
каб. 110

Телефон: 8(0163) 45-79-84

E-mail: [ovr.barsu@mail.ru](mailto:ovr.barsu@mail.ru)

## УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ «БАРАНОВИЧСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»



Отдел воспитательной работы  
с молодежью

## КОНСТРУКТИВНОЕ РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ



"Мы живем в мире, где часто солнечный свет взаимопонимания заслоняется мрачными тучами обид, дует холодный ветер подозрений, сверкают молнии конфликтов. Как сохранить прекрасную погоду в нашей душе, жить в мире и радости? Как не "промокнуть" под дождем непонимания и как помочь в этом другим?"

**Чарльз Ликсон**



**Конфликт** – это выраженная борьба, в которой двое или большее количество взаимозависимых участников испытывают сильные эмоции, в результате осознания или разницы в их потребностях и ценностях.

## СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ



**Избегание** — человек игнорирует (фактически отрицает), само наличие конфликта, считает, что разногласий нет, и поэтому воздерживается от споров.



**Приспособление** – изменение своей позиции, перестройка поведения, умение сглаживать противоречия, поступаясь иногда своими интересами.



**Компромисс** – урегулирование разногласий через взаимные уступки.



**Конкуренция** — человек активен, настойчив в удовлетворении собственных интересов без учета потребностей других людей, не идет на уступки, не заинтересован в сотрудничестве.

## ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ



1. Внимательно выслушать оппонента и прояснить ситуацию
2. Прояснить интересы оппонента (*Вы думаете, что...? Вы хотите..?*)
3. Выразить понимание и уважение (*Я понимаю и уважаю ваше мнение.*)
4. Четко сформулировать собственные требования (*Я хочу, чтобы вы..., Перед нами стоит задача...*)
5. Подчеркнуть общность интересов (*У нас общая цель, В наших с вами интересах...*)
6. Внести компромиссное предложение или попросить партнера высказать предложение. Прийти к соглашению