**Нельзя!**

1. Критически оценивать оппонента.
2. Приписывать ему низменные или заведомо негативные намерения.
3. Демонстрировать собственное превосходство.
4. Обвинять и приписывать ответственность только оппоненту. Игнорировать его интересы.
5. Видеть все только со своей позиции.
6. Преувеличивать свои заслуги и преуменьшать заслуги партнера в разрешении конфликтной ситуации.
7. Раздражаться, кричать, нападать на оппонента.
8. Задевать «болевые точки» и уязвимые места партнера.



**Когда ты раздражен, разгневан…**

-дай себе минуту на размышление и чтобы не произошло, не бросайся сразу в бой;

-сосчитай до 10 и сконцентрируй внимание на своем дыхании;

-попробуй улыбнуться и удержи улыбку несколько минут;

-если не удается справиться с раздражением, уйди и побудь наедине с собой.

Как завершится конфликтная ситуация зависит только от ВАС и выбранной ВАМИ тактики!



*Составила Левенкова Е.А.*

*педагог-психолог МАОУ «Аромашевская СОШ им. В.Д. Кармацкого»*

**МАОУ «Аромашевская СОШ имени Героя Советского Союза В.Д. Кармацкого»**

Школьная служба медиации



**Профилактика конфликтов**



с. Аромашево, 2021

**КОНФЛИКТ**



**Конфликт- это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия**.



**Причины конфликтов:**

1.Противоречия между интересами и взглядами.

2.Противоборство между лидерами и отдельными группами в коллективе.

3.Особенности темперамента, восприятия событий, убеждений.

4.Неумение правильно слушать, задавать вопросы, проявлять эмпатию, реагировать на критику.

**Варианты поведения в конфликте:**

1.**Избегание** - нежелание вступать в конфронтацию, уход от конфликта.

2.**Компромис** - «половинчатая» выгода каждой стороны.

3.**Сотрудничество** - учитывание интересов каждой стороны.

4.**Приспособление** одной стороны к интересам другой.

5.**Соревнование** - выигрыш одной из сторон конфликта.



**Правила эффективного поведения в конфликте.**

1.Остановись, не торопись реагировать!

2.Дай себе немного времени, чтобы оценить ситуацию.

3.Откажись от установки «Победа-любой ценой!»

4.Подумай о последствиях выбора!

**Ошибки конфликтующих сторон.**

1.Отстаивание совей точки зрения, не думая о решении проблемы.

2.Неспособность изменить тактику, переключиться на другое поведение.

3.Проявление нетерпимости к другой позиции, несогласие на компромисс.

4.Стереотипное мышление, стремление втиснуть решение в рамки существующих норм, традиций, правил, не подходящих для данной ситуации.

5.Уход в сторону от главной проблемы.

6.Нежелание поиска альтернатив и вариантов решения проблемы.

7.Неспособность рефлексировать и выстраивать отношения с оппонентом.

8.Критика, продуцирование отрицательных эмоций у себя и оппонента и тем самым создание препятствие поиска оптимальных решений конфликта.

9.Без необходимости оглашение с мнением тех, кто уклоняется от решения проблемы.

10.Боязнь риска.

11.Неоправданный риск при выборе тактики решения (потеря отношений).