

Постарайтесь, чтобы в начале беседы их было не менее трех.

## **2. Соблюдайте чужое персональное пространство.**

Не вторгайтесь в чужое психологическое пространство – это создает у другого чувство дискомфорта, ущемленности. Личное пространство ограничивается радиусом 70-150 см в зависимости от возраста, состояния здоровья, национальной культуры, уровня интеллектуального развития, воспитания. Контролируйте свою мимику, и жестикуляцию

## **3. Для конструктивного спора главное – спокойствие.**

Обратите внимание на состояние, в котором находится собеседник и Вы сами. Не стоит вести принципиальных разговоров с усталым, испуганным, чрезмерно возбужденным человеком.

## **4. Выбирая роль, Вы определяете направление и исход разговора.**

Старайтесь следить за той позицией, которую Вы сами занимаете по отношению к партнеру по общению, и за позицией, которую предлагаете ему. Общаться на равных нелегко. Только умные и уверенные в себе взрослые могут разговаривать так с детьми.

## **5. Помните: только дураки и покойники не меняют своего мнения.**

Начиная спор, будьте готовы не только доказать другому свою правоту, но и само поменять изначальную точку зрения. Уступить здравому смыслу вовсе не значит проявить слабость.

Реальная жизнь учит нас, что в этом мире нет ничего абсолютного, нет правил без исключения.

## **6. Не руби с плеча, или никогда не говори «никогда».**

## **7. «Что делать?» или «Кто виноват?» - это принципиально.**

Во время спора старайтесь спорить не с партнером, а с проблемой. Пусть Ваши доводы и факты борются с его аргументами, а Вы лично оставайтесь в стороне и не позволяйте втянуть себя в позиционную борьбу. Если Ваш партнер придерживается деструктивной тактики, то не спорьте. В данном случае стратегия ухода от конфликта будет самой оптимальной. Все равно человека, находящегося в агрессивном состоянии ни в чем убедить невозможно.

В ходе личного спора постарайтесь перейти от вопросов «Кто больше виноват?» и «Что мне с тобой делать?» к вопросам «Что мы вместе можем с этим поделать?»

## **8. Не сбрасывайте со счетов эмоциональную привлекательность своих аргументов.**

Чтобы убедить другого человека, Вы должны обладать:

- авторитетом в его глазах;
- логичными аргументами;
- аргументами, эмоционально привлекательными для него.

## **9. В споре не должно оставаться проигравших.**

Восточная мудрость гласит: «Только тогда победа окончательна, когда победили все».

МБОУ СОШ №18

Совет при уполномоченном по защите прав участников образовательного процесса

## **Конфликты: пути их разрешения**



Часто после ссор трещина в отношениях остается надолго, болит, как незаживающая рана. На такие конфликты нельзя махнуть рукой. Что же необходимо сделать?

**Старайтесь следовать следующим правилам:**

- Попробуйте установить причину конфликта. Но старайтесь услышать друг друга, правильно понять.
- Конфликт - это не повод оскорблять или стараться задеть другого. Победа здесь не важна, важно наладить отношения.
- В конфликте держись существа разногласий, не пытайтесь сразу выявить все проблемы.
- Ищите компромисс. Избегайте детского упрямства, откровенного эгоизма - это ведет к большим разногласиям.
- Проявите мужество признать ошибку, если Вы ее допустили.

*В любом споре важно выбрать стратегию. Хотя ни одна стратегия не является универсальной, для каждого случая можно выбрать оптимальный способ действий*



### Сотрудничество

«Чтобы выиграл я, ты должен тоже выиграть»

### Компромисс

«Чтобы каждый из нас что-то выиграл, каждый из нас должен что-то проиграть»

### Избегание

«Никто не выигрывает в конфликте, поэтому я уйду от него»

### Приспособление

«Чтобы ты выиграл, я должен проиграть»

### Конкуренция

«Чтобы я победил, ты должен проиграть»

- Приспособление, односторонняя уступка будут эффективными в ситуациях, когда либо борьба обойдется дороже, чем уступка, либо восстановление спокойствия в данный момент важнее разрешения конфликта.
- Компромисс используется, когда у сторон приблизительно одинаковые силы и аргументы
- Сотрудничество является одной из самых эффективных линий поведения при решении спорных ситуаций, однако оно применительно, только когда противоположные стороны могут и хотят сотрудничать.
- К уходу от конфликта прибегают обычно тогда, когда либо у одной из сторон есть настоятельная необходимость поиска дополнительных ресурсов: информации, аргументов, времени, сил.
- Соперничество используется, как правило, в экстремальных, не терпящих отлагательства ситуациях, когда иного выбора или, по крайней мере, одной из сторон нечего терять.

**Теперь от стратегии можно перейти к тактике.**

Вот 9 тактических приемов ведения спора.

1. **Вступая в дискуссию, постарайтесь начать с комплиментов.**

Если тема для разговора с другим человеком достаточно серьезна, а Вы хотите избежать обострения и ненужных споров, начните беседу с «поглаживаний» - термин американского психолога Эрика Берна. Поглаживаниями он считал комплименты, знаки внимания, уважения, проявления сочувствия.