

Стили выхода из конфликтных ситуаций

Уклонение:

«Никто не выиграет в конфликте,
поэтому я его оставляю»



Компромисс:

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



Сотрудничество:

«Чтобы ты выиграл, необходимо,
чтобы и я выиграл»



Приспособление:

«Чтобы ты выиграл, мне нужно
проиграть»



Конкуренция:

«Чтобы я выиграл, тебе нужно
проиграть»



МБОУ

«Центр образования №9»

Школьная служба примирения

«Шаг навстречу»



Ребята, давайте жить дружно!

Говорят, что рождается истина в споре.
Не всегда, если это споры двух лидеров.
А рождаются ли победители в ссоре?
Никогда! Не бывает таких победителей.

Нужно просто спокойно во всем
разобраться,
Компромисс отыскать для любых
отношений.

Не бывает безвыходных ситуаций.

Не находят ЛЕНИВЫЕ верных
решений.



Подготовили:

учащиеся 10А класса

Лесина Маргарита, Богомолова Диана

Шаги взаимовыгодных переговоров

1. Соглашение об основных правилах:

Выслушать, не перебивая; не сердиться и не выражать враждебности; относиться друг к другу с уважением.

2. Контролирование эмоций.

3. Выяснение позиций:

Смотреть на ситуацию с точки зрения другого человека; не выносить скороспелых суждений; обсуждать любые расхождения; предлагать варианты, быть реалистом.

4. Определение скрытых нужд и интересов:

Спрашивать, почему человек выбрал эту позицию; интересоваться, почему не по душе та или иная позиция; определить всю гамму интересов; говорить о собственных интересах и нуждах.

5. Выдвижение альтернативных вариантов:

Предлагать большое количество вариантов; сохранять восприимчивость к альтернативам оппонента; не торопиться при выборе оптимального варианта.

6. Согласие на наилучшие взаимовыгодные варианты:

Не оставлять без похвалы ни один шаг навстречу; выделять те выгоды, которые собеседник получает от вашей уступки; помогать человеку почувствовать себя комфортно, независимо от того, согласился ли он на уступки.

Можно предложить:

- в случае неясного общения отделить то, что вы точно знаете, а что предполагаете, что основывается на фактах, а что – на чувствах;
- задавайте себе вопрос: имеет ли смысл такое поведение человека с разных точек зрения;
- если есть возможность, поделитесь с человеком своими спорными предположениями;
- решение конфликта состоит в прямом обсуждении и определении, что верно в предположениях, а что нет.



Как разрешить конфликтную ситуацию?



Выработка взаимовыгодных решений путем переговоров

Открытое общение

Постараться посмотреть на предмет конфликта неэмоционально

Заранее определить круг вопросов, составляющих предмет конфликта

Признать необходимость проведения переговоров

Признать существование конфликта





