

**К какому стилю поведения
относишься ты?
(К.Томас, Р. Килмен)**

Приспособление к ситуации

Компромисс

Сотрудничество

Избегание (уход)

Соперничество, конкуренция



**Составители: студенты 11 группы,
специальность
Дошкольное образование**

**Угличский
индустриально-педагогический
колледж**

**Памятка
по эффективному поведению в
конфликтных ситуациях**



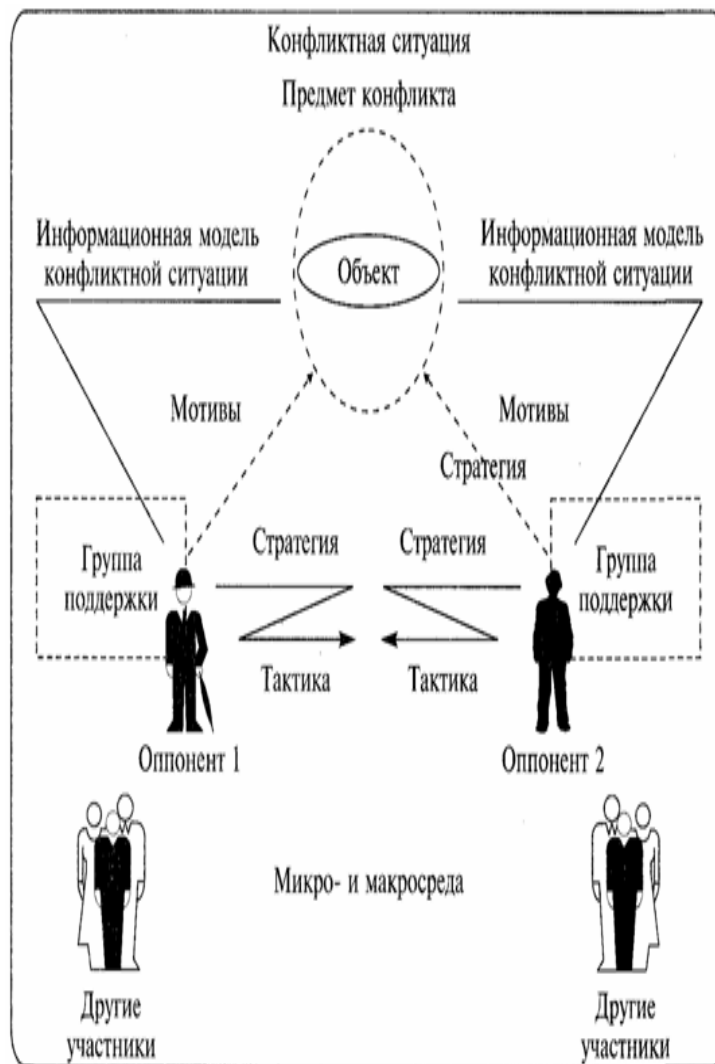
**Углич
2017**

1. Минимум негативных эмоций и, по возможности, негативных эмоций оппонента.

(Если на Вас кричат и не дают вставить Вам слово, начинайте рассматривать своего оппонента так, будь-то Вы его видите в первый раз. Можно для усиления эффекта приоткрыть слегка рот. Это всегда срабатывает. Как минимум, кричать на Вас перестанут)

2. Похвала для оппонента.

(Итак, Вы в конфликте: 1. Выслушайте оппонента. 2. После попробуйте его похвалить и поблагодарить за преподнесенный Вам урок. Можно продлить свое наслаждение и спросить, сколько Вы должны за него. Важно, не перестараться, выдержать интонацию и выражение своего лица. Чтобы после Ваших слов у оппонента не возникло желание Вас побить)



3. Оппонент, так же как и Вы, имеет свои интересы и ценности, которые считает важными и правильными.

(Нам всем нужно постоянно работать над преодолением своего собственного природного эгоизма. В чем он выражается — в том, что мы верим в правильность только своего мнения. Принять мнение другого — это искусство. Так давайте учиться!)

4. Стремитесь к сотрудничеству.

(Сотрудничество - это совместная деятельность, в результате которой все стороны получают ту или иную выгоду. Это самый сложный, но и самый выгодный путь решения конфликта. Только в этом случае есть полное удовлетворение сторон и уверенность в том, что конфликт действительно решен)