

## Правила поведения в конфликтах:

В конфликте у человека доминирует не разум, а эмоции, что ведет к аффекту, когда сознание просто отключается и человек не отвечает за свои слова и действия. Великий персидский писатель и мыслитель Саади (между 1203 и 1210—1292) по этому поводу писал: «Разгневан — потерпи, немного охладев, рассудку уступи, смени на милость гнев. Разбить любой рубин недолго и несложно, Но вновь соединить осколки невозможно.

## 11 табу в конфликтной ситуации:

### Нельзя:

1. Критически оценивать партнера.
2. Приписывать ему низменные или плохие намерения.
3. Демонстрировать знаки своего превосходства.
4. Обвинять и приписывать ответственность только партнеру.
5. Игнорировать интересы партнера по общению.
6. Видеть все только со своей позиции.
7. Уменьшать заслуги партнера и его вклад в общее дело.
8. Преувеличивать свои заслуги.
9. Раздражаться, кричать и нападать.
10. Задевать «болевы́е точки» и уязвимые места партнера.
11. Обрушивать на партнера множество претензий.

В конфликтной ситуации всегда нужно помнить о «золотом правиле» нравственности, о соблюдении вежливости и тактичности.



## Правила поведения в конфликтах.



МОУ Мальчевская СОШ  
2014 г.

# Гнев:

брови опущены и сведены, блеск в глазах, рот закрыт, губы сжаты или сжаты.



## От чего зависят обиды?

- От значимости обидчика (одному человеку мы можем позволить делать нам какие-то замечания, а другому –нет).
- От собственного контроля.
- От возможных последствий. (чем это опасно для нас)
- От нашего личного восприятия (про одного говорят: “А с него все как с гуся вода”, а про другого: “Уж слова ему не скажи, обидится!”).
- А если обида уже живет в сердце, если возникли отрицательные переживания, связанные с чувствами унижения, безысходности, гнева? Как психологически защититься от этих отрицательных переживаний?
- Надо постараться сформировать в себе состояние бесстрастия и переключиться от эмоций на рассудочную деятельность. Для практических действий в процессе эмоциональной саморегуляции удобна следующая классификация типов людей, позволяющая оценить собеседника.

## Классификация типов людей:

**Манипулятор** –категория людей, стремящихся управлять окружающими с помощью их слабых и сильных сторон и специального воздействия на слабости людей с целью побуждения их делать то, что нужно манипулятору. Главное оружие против них – это умение запретить себе эмоционально реагировать на его действия. Необходимо с улыбкой отвечать манипулятору на его действия.

**Невротик** –личность с измененным восприятием других людей, их действий и поступков. При общении с невротиком нужно всегда помнить такую формулу: здоровый на больного не обижается!

**Примитив**–представляет собой тип людей, у которых слабо выражены интеллигентность и навыки культурного поведения. Эти люди живут элементарными чувствами, простыми представлениями о мотивах и поведении людей.

**Нормальный культурный человек** –общаться с такой категорией людей –самое приятное и почти не сопровождается конфликтами. Если конфликты возникают, то быстро разрешаются путем убеждения в правоте собеседника или компромиссом.

