

*Психология для  
директора школы*



**ВЫГОДНЫЙ  
КОНФЛИКТ.  
МЕХАНИЗМЫ  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

*Часть 5*

*Е.В. Аккурина*

# ПРАВИЛО № 41

Знайте свои права и  
уважайте права оппонента.



# ПРАВИЛО № 42



Важно уметь  
дослушать  
вашего  
оппонента до  
конца.

# ПРАВИЛО № 43

Демонстрируйте  
понимание точки  
зрения партнёра.



# ПРАВИЛО № 44

Выясните, как партнёр  
воспринимает конфликт.



# ПРАВИЛО № 45



Чётко формулируйте  
предмет  
обсуждения.

# ПРАВИЛО № 46

Объединяйте ваши усилия.



# ПРАВИЛО № 47

Не бойтесь  
озвучивать ваши  
разногласия.





# ПРАВИЛО № 48

Отправляйтесь на поиски  
общего решения.



# ПРАВИЛО № 49

Фиксируйте результаты переговоров.



# ПРАВИЛО № 50

С принятием  
решения конфликт  
не заканчивается.



СПАСИБО



ВНИМАНИЕ!

ДАК