

*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



ЗА
ВНИМАНИЕ!

ДА
К