

Презентація на тему: «Як поводити себе в конфліктній ситуації?»

Думаю, у всіх нас інколи бувають не зовсім приємні (конфліктні) ситуації в спілкуванні з оточуючими. Як тоді бути? Як найбільш мудро відповісти?

Ніхто не хоче конфліктувати. Але в нашому суспільстві є провокатори і скандалісти. Коли конфлікти стають частими, кожна людина шукає вихід. Одні починають обмежувати спілкування.



У перший момент начебто допомагає. Але це тимчасовий вихід. Потреба в спілкуванні така ж, як потреба у воді.

Другі (в основному це сильні особистості, що займають керівні посади) вимагають беззаперечного підпорядкування як у сім'ї, так і на роботі. Коли вичерпуються можливості для керування, вони іноді з боєм, іноді з здивуванням помічають, що їх всі залишили, і вважають, що їх зрадили.

Треті, не намагаючись налагодити спілкування, змінюють своїх партнерів, розлучаються, звільняються з роботи, переїжають в інше місто і навіть країну. Але від себе, від свого невміння спілкуватися, нікуди не втечеш.

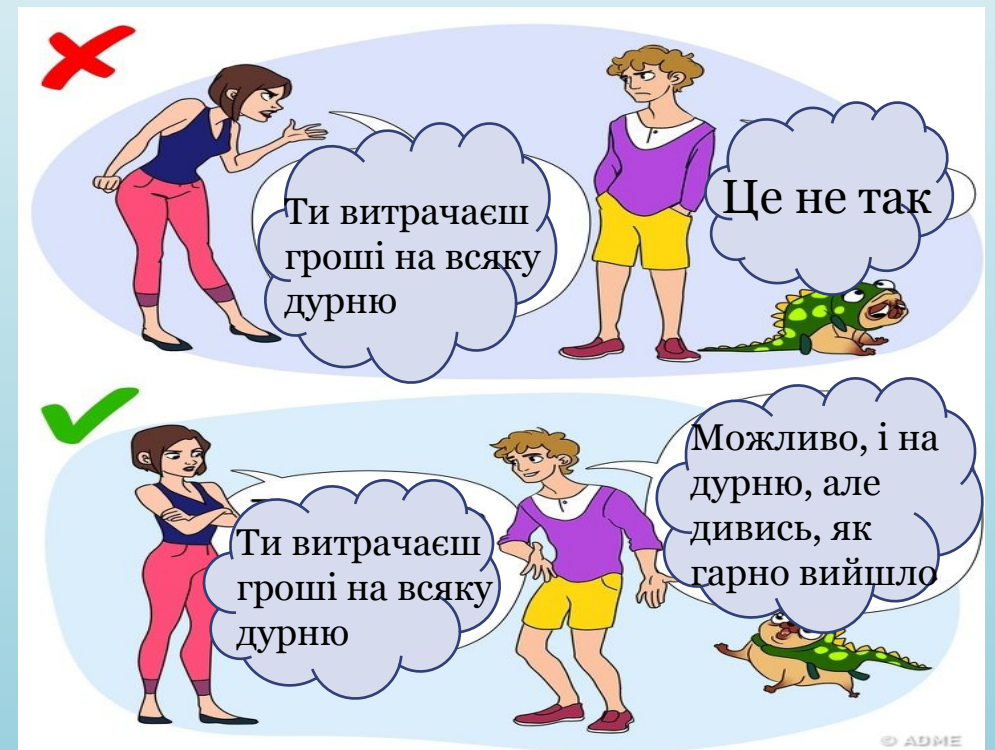
Четверті повністю занурюються в роботу, часто вибираючи таку, яка не вимагає контактів з іншими людьми. Але і це теж тимчасовий вихід. Допомогти налагодити стосунки зі всіма допоможе – принцип амортизації.

Приклад фізичної амортизації. Якщо тебе зіштовхнули з висоти (1,5м) і тим самим нав'язали падіння, ти продовжуєш рух (присідаєш при падінні) - амортизуєш, тим самим гасячи наслідки падіння, і тільки потім встаєш на рівні ноги, випрямляєшся. (Людина при прижку не присіла, - а приземлилася на «рівні ноги» - отримавши тяжке роздроблення лівого суглоба...).

Амортизація в спілкуванні - це згода з усіма твердженнями опонента, який налаштований на конфлікт.

Ні в якому разі не можна виховувати партнера. Будемо пам'ятати, що виховання закінчується до п'яти-семи років (закон психології). Подальший вплив називається перевихованням. А воно можливе тільки за допомогою самовиховання. Перевиховати кожен може тільки одну людину - самого себе. Нерозумно сваритись, щось доказувати, переходити на підвищений тон, ображати, принижувати співрозмовника – надіючись поміняти його **власну** думку. Це «неблагодарне» діло. Краще поберегти нерви, а з ними й здоров'я (бо всі хвороби від нервів). Потрібно уважно стежити за словами конфліктанта, його словами і погоджуватися. Тут не треба нічого придумувати!

Перший хід - згода, а потім задається питання по суті діла, щоб заспокоїти і вивести опонента у позицію співпраці (при необхідності).



Для прикладу амортизації

Пропустивши вперед жінку, чоловік протиснувся в переповнену маршрутку. Коли зачинилися двері, він став шукати в своїх кишенях гаманець. При цьому звичайно, доставив деяку незручність цій жінці.

Раптом в цього чоловіка було кинуте "психологічний камінь". Вона гнівно сказала :

- Довго ви ще будете крутитися?!

Тут же послідувала амортизаційна відповідь:

- Довго.

- Але ви можете мене придушити!

- Можу.

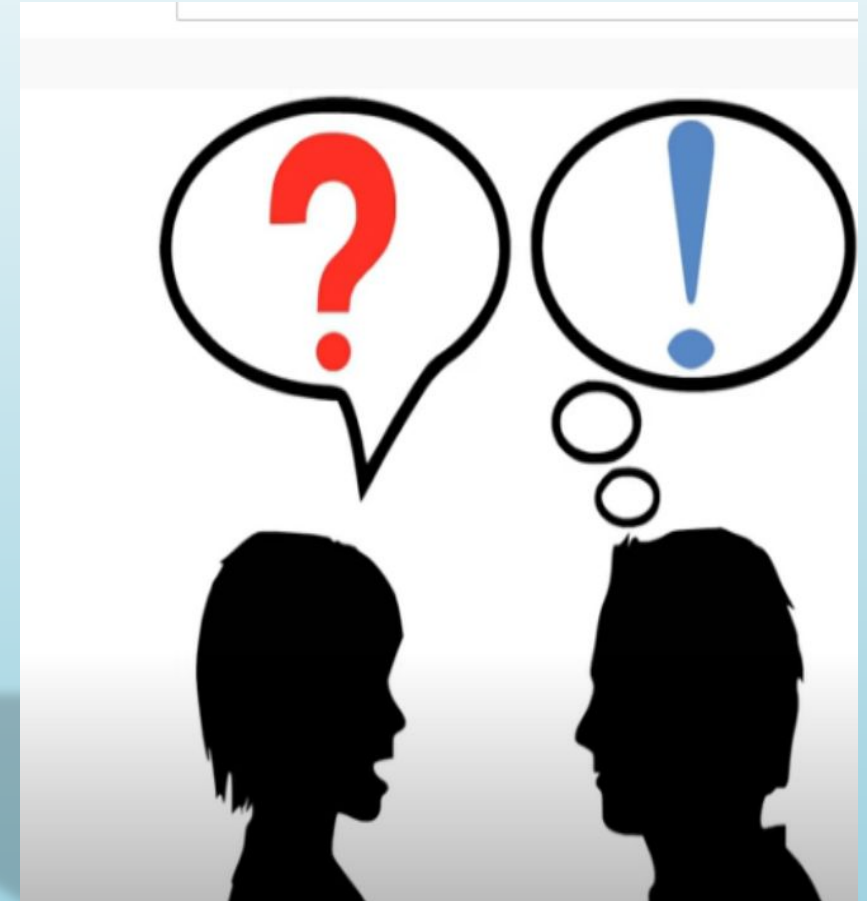
- Немає нічого смішного!

- Це правда, немає нічого смішного.

Почувся дружний регіт (і її також). Більше вона нічого не сказала.

А скільки б тривав конфлікт, якби він на першу репліку сказав:

- Це вам не таксі, можете потерпіти!...



До чого приводить амортизація? Опонент заспокоюється. Радіє «перемозі». Прибирає свої колючки. Ви йдете зі збереженими нервами. До речі, так гарно тренується - смиренність, здержливість, терплячість.

Важливо навчитися **приймати ближнього, як троянду, яка має і квітку, і колючки**. І навчитися не натикатися на шипи партнера, а мати справу тільки з квіткою. Необхідно також прибирати свої колючки.

Крім амортизації існує ще і суперамортизація. Принцип: підсилюй сам ту якість, яку тобі приписав конфліктант. Приклад:

- Ти дурний! (вихована, добра людина вам такого не скаже);
- Не тільки дурний, а й невихований!

Зазвичай **така відповідь припиняє конфлікт негайно**. «...І коли вдарить тебе хто у праву щоку твою, підстав йому й другу...»



Для чого вам мати справу з агресивними людьми? Краще їх сторонитися, уникати. А при агресії амортизувати, промовчати або задавати питання по суті діла (у випадку співпраці). А зайвий раз таких людей краще не чіпати, промовчимо про «побратимство». З такими людьми краще рвати близькі стосунки після першого ж скандалу. В іншому випадку буде другий, а потім і третій, і так до нескінченності. Випадкових явищ в спілкуванні не буває (закон психології).

Цікаво, що кожна людина завжди буде мати про себе хорошу думку. А наше завдання в процесі спілкування вирішити, хороша вона чи погана. Якщо вирішив, що людина погана, то перестань з нею спілкуватися. Якщо вирішив, що хороша, то не придирайся до дрібниць.

Отже, принцип амортизації допомагає зменшити кількість конфліктів до нуля. Вчимося не натикатися на колючки партнера, а мати справу тільки з квіткою. Також убираймо і свої колючки. Ніколи не сварімось, не доказуймо, переходячи на підвищений тон, не ображаймо, не принижуймо, не перевиховуймо. Краще промовчати. **Пам'ятаймо – кожен має право на власну думку!** Да і криком любові не завоюєш – тільки ненависть отримаєш. Критикуймо злегка, і тільки якщо попросять, або є нагальна потреба.

