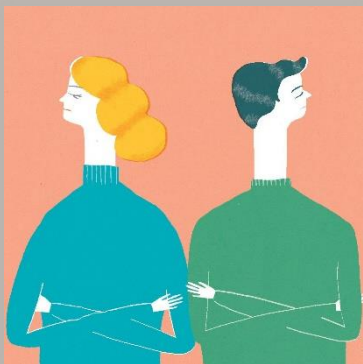


Існують досить прості, але ефективні **правила поведінки, щоб не провокувати конфлікт:**

- при поганому настрої чи в момент роздратування обмежте спілкування;
- якщо відчуваєте, що зустріч із людиною чи ситуація можуть викликати у вас роздратування, завчасно підготуйтеся до такого контакту;
- керуйтеся здоровим глуздом і завжди обирайте розумну лінію поведінки;
- ваші слова та дії мають бути правомірними і зрозумілими для оточуючих;
- не прагніть принизити співбесідника, бо в цьому випадку дуже велика ймовірність отримати зворотну реакцію;
- не вимагайте беззаперечного виконання ваших вказівок від осіб, що перебувають у надзвичайних психічних станах (нервове збудження, сильні емоції та ін.), спочатку дайте їм час заспокоїтись, а вже потім викладайте свої вимоги;
- не наполягайте на тому, чого людина безсумнівно не може виконати.



**Конкретними засобами вирішення конфлікту можуть бути:**

- вирішення проблеми, що стала причиною його виникнення;
- компроміс, що базується на взаємних розумних поступках;
- поступове згладжування протиріч;  
відсторонення конфліктуючих від  
безпосереднього спілкування на певний час, повне  
припинення стосунків між ними.



**Пам'ятка:  
«Один за всіх та  
всі за одного!»**



**Конфлікт** – зіткнення протилежно спрямованих, несумісних одна з одною тенденцій у свідомості індивіда, в міжособистісних взаєминах або стосунках окремих людей з групою, які пов'язані з переживаннями та з гострими негативними



Причини конфліктів можна поділити на об'єктивні та суб'єктивні, причому в обох випадках вони негативно впливають як на стосунки в офіційній та неофіційній сферах, так і на психологічний стан окремої особистості.

Динаміка конфлікту – це послідовна зміна його стадій, що характеризують конфлікт з моменту його виникнення до вирішення.



## Існує п'ять тактик поведінки:

**1) співробітництво** (висока наступальність і висока кооперативність) – дії спрямовані на пошук рішення, що задовольняє обидві сторони, спільне обговорення розбіжностей,

**2) протиборство** (висока наступальність і слабка кооперативність) – прагнення наполягти на своєму шляхом відкритої боротьби, застосування примусу та інших засобів тиску,

**3) поступливість** (слабка наступальність і висока кооперативність) – орієнтованість на повне задоволення вимог партнера,

**4) уникнення** (слабка наступальність і слабка кооперативність) – прагнення вийти з ситуації, не поступаючись, але й не наполягаючи на своєму, утримуючись від суперечок, від викладення своєї позиції, уникаючи відповідальності за прийняте рішення,

**5) компроміс** (середні значення наступальності і кооперативності) – прагнення врегулювати розбіжності, поступаючись у чомусь в обмін на поступки іншої сторони, прийняття «середніх» рішень, що задовольняють обидві сторони не повною мірою.



Правильною може бути кожна зі стратегій, все залежить від ситуації розвитку конфлікту. На жаль, люди мають тенденцію користуватися однією стратегією у всіх випадках життя, причому часто вважаючи протиборство єдиним засобом розв'язання конфліктної ситуації.



Конкретними **засобами** **вирішення** конфлікту можуть бути:

1) вирішення проблеми, що стала причиною його виникнення,

2) компроміс, що базується на взаємних розумних поступках,

3) поступове згладжування протиріч,

4) відсторонення конфліктуючих від безпосереднього спілкування на певний час, повне припинення стосунків між ними.