**Профилактика конфликтов**

**При вступлении в конфликт:**

**– определите проблемы, относящиеся к ценностной сфере (стоит ли настаивать на своем, значимо ли это?);**

**– определите ваши ценностные альтернативы;**

**– выберите одну из них, исходя из последствий, которые они влекут за собой;**

**– проанализируйте последствия разрешения конфликта (в близкой и дальней перспективе);**

**– определите причины возникновения конфликта;**

**– проанализируйте взаимоотношение участников до возникновения конфликта;**

**– выявите, есть ли лица, заинтересованные в конфликте или его позитивном разрешении;**

**– определите свои задачи;**

**- выберите способы взаимодействия с оппонентом, не унижающие ни одну из сторон. Мысленно проиграйте как можно больше позитивных вариантов.**

**Возьмите на себя управление разрешением конфликта:**

**– проявите инициативу в поиске консенсуса: кто делает первый шаг, тот и выигрывает. (Если вы чувствуете, что не правы, признайте это сразу.);**

**– в начале переговоров используйте «Я – сообщение», «Активное слушание»;**

**– дайте почувствовать своему оппоненту его значимость;**

**– не выдвигайте сразу свои требования и условия, подчеркните точки соприкосновения, взаимные интересы;**

**– обосновывайте свои доводы, ищите альтернативу, демонстрируйте свою заинтересованность человеком и его проблемами.**

**Как избежать ненужных конфликтов? Существует ряд правил:**

**– не говорите сразу с взвинченным, возбужденным человеком;**

**– прежде, чем сказать о неприятном, создайте благоприятную, доброжелательную атмосферу доверия;**

**– попробуйте стать на место оппонента, посмотреть на проблему его глазами;**

**– не скрывайте своего доброго отношения к человеку, выражайте одобрение его поступков;**

**– заставьте себя молчать, когда задевают в мелкой ссоре;**

**– умейте говорить спокойно и мягко, уверенно и доброжелательно;**

**– признавайте достоинства окружающих во весь голос, и врагов станет меньше;**

**– если вы чувствуете, что не правы, признайте это сразу.**