**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.