**Рекомендации по предупреждению конфликтов.**

 Ряд субъективных предпосылок предупреждения конфликтов связан с умением человека грамотно общаться.

1. **Умение определить, что общение становится пред конфликтным и «вернуться» из пред конфликтной ситуации к нормальному взаимодействию – один из способов предотвратить конфликт.**

 Прекратить спор приёмами: сказать, что в чем-то правы вы, а в чем-то ваш оппонент, свести проблему в шутку, перевести разговор на другую тему, уступить, если проблема спора не важна и словесная уступка не обязывает к каким-то действиям, заявить, что вы не успели всесторонне разобраться в проблеме, и предложить вернуться к её обсуждению завтра.

1. **Умение человека понимать партнера по взаимодействию и не идти**

**на конфликт, если нет уверенности в том, что мотивы действий партнера правильно поняты.**

Сообщаемая партнером информация может теряться и искажаться. Партнер может оценить обсуждаемую проблему не с тех же позиций, что и вы.

1. **Терпимость к инакомыслию.**

Если вы обнаружили, что партнер в чем-то не прав, то не обязательно доказывать ему это. Иногда необходимо сообщить партнеру, что он не прав, но не обязательно делать это при свидетелях, не следует настаивать, чтобы он публично признал свою

неправоту. Необходимо быть твердым в отстаивании своей позиции, но мягким по отношению к людям.

1. **Забота человека о снижении своей относительно устойчивой**

**тревожности и агрессивности.**

Физические упражнения, полноценный отдых, стараться поддерживать благоприятный социально-психологический климат на работе и дома.

1. **Управлять своим психическим состоянием, избегать пред конфликтных**

**ситуаций при переутомлении или возбуждении**

Каждый может сам оценить, в каком состоянии в данный момент находится и поступать с учетом этого состояния, стараясь избегать конфликтов, причиной, которых может стать собственная раздраженность.

1. **В общении с окружающими нужно быть внутренне готовым**

**к решению возникающих проблем путём сотрудничества или компромисса.**

Окружающие так же, как и вы, имеют свои интересы и право отстаивать их. В процессе взаимодействия столкновение интересов разных людей и разных социальных групп естественно и неизбежно. Необязательно путем конфликтов.

1. **Не нужно ждать от окружающих слишком многого.**

 Если окружающие не оправдывают ожиданий, это вызывает негативные эмоции. Нужно уметь делать добро бескорыстно, не рассчитывая получить что-либо взамен. Не требуйте от окружающих невозможного, учитывайте, что их способности к различным видам деятельности различны. Желательно не завышать свой прогноз в отношении возможных поступков окружающих.

1. **Конфликтоустойчивость – способность человека сохранять**

**конструктивный подход во взаимодействии с окружающими вопреки влиянию конфликтогенных факторов.**

Люди, обладающие низкой конфликтоустойчивостью, могут легко пойти на конфликт из-за пустяка. Высокая конфликтоустойчивость необходима руководителем, социальным работникам.

 **9. Не забывайте о чувстве юмора.**

 **10. Не стремитесь быстро, радикально путём прямых воздействий перевоспитывать человека.**

 Нельзя «долбить кувалдой критики» по недостаткам, вызываяу человека естественное противодействие, следует формироватьу него стремление самому исправить недостатки, так как ему,а не другим они мешают.

 **11.В процессе общения важно верно оценить психическое состояние партнера, избегая обсуждения острых проблем, если существует вероятность агрессивной реакции с его стороны.**

 Если партнер повышенно агрессивен, то нецелесообразно начинать с ним обсуждение острой проблемы. Для обсуждения спорных проблем необходимо выбирать подходящее время.

 **12. Знать законы невербальной передачи информации путём**

**мимики, жестов, позы, движения**.

Это поможет глубже оценить истинные намерения собеседника и заранее обнаружить угрозу конфликта.

**13.Своевременно информировать окружающих об ущемлении**

 **ими ваших интересов.**

Если кто-то нанес вам ущерб, не подозревая об этом, вполневероятно, узнав об этом, он извинится и станет действоватьиначе, без дополнительных просьб.

 **14. Следует быть твердым, отстаивая свои позиции, но мягким**

 **по отношению к оппоненту.**

 Мягкая позиция по отношению к оппоненту компенсирует жесткость при защите собственных интересов. Это уменьшит вероятность конфликта, увеличит ваши шансы при отстаивании своих прав.

 **15. В процессе обсуждения проблемы важно не перебивать оппонента, дать ему выговориться.**

Такая стратегия общения с оппонентами позволяет минимизировать его негативные эмоции.

 **16. Необходимо заблаговременно информировать окружающих о решениях, затрагивающих их интересы.**

Принимая решение, необходимо взвесить, чьи интересы оно может затронуть. Еще лучше согласовывать свои решения с людьми до того, как они будут приняты.

 **17. Не следует расширять сферу противодействия с оппонентом, увеличивая число обсуждаемых проблем.**

Важно обсуждать только тот вопрос, из-за которого возникли разногласия. Если необходимо решить ряд проблем, то обсуждение лучше начинать с самой простой из них, постепенно переходя к более сложным. Опасность конфликта возрастает, если критика распространяется не только на позицию оппонента, но и на его личность.

 **18.Не загоняйте оппонента в угол.**

Если оппонент принял неграмотное решение, то желательно отказать себе в удовольствии публично разоблачить его некомпетентность. Человек, поставленный в безвыходную ситуацию, униженный и оскорбленный идет на обострение конфликта ради сохранения чести и достоинства.

 **19.Установите неформальный, личностный контакт с партнером по взаимодействию.**

Установление неформального контакта желательно предварить обсуждение деловых проблем двумя – тремя вопросами, имеющими личностный характер, справиться о здоровье, успехах, семье. Вопросы должны носить искренний характер. Глаза должны быть на одном уровне.