

## Профилактика конфликтов

Каждый день мы общаемся со многими людьми: в школе, во дворе, дома и т.д. И невольно можем обидеть (задеть) их, даже не подозревая об этом. Давайте подумаем, что может обидеть в словах собеседника?

**1 Прямое оскорбление.** Например: «ты дурак («лох», «трепло», и т.п.)». Конечно, это может стать началом конфликта.

- **Упрек. Например:** «Из-за тебя я опоздала. А я думала на тебя можно положиться!».
- **Обобщение.** Это те же упреки, но словами «ты всегда...», «вечно ты...», «ну как обычно...».
- **Сравнение (не в твою пользу).** Например: «А вот Серега Кате всегда цветы дарит» или «Да я в твои годы уже 2 спортивных кубка имел!».
- **Приказ.** Например: «Умойся. Почисти зубы. Не сутулься. Не опоздай» и т.д. Все глаголы в повелительном наклонении (даже просьбы) вызывают у нас неосознанный протест.

**Эти фразы – конфликтогены.** Их намного больше, чем мы привели в пример. Как же быть? Мы не можем и не должны загонять внутрь свои обиды. Нужно говорить о своих чувствах. Вопрос – как? Не оскорбляя человека. НЕ упрекая и, тем более, не обобщая, не сравнивая и не приказывая.

### **Интересно знать!!!**

По своим последствиям конфликты можно разделить на два типа:

**Конструктивный** – во взаимоотношениях мужа и жены присутствуют взаимоуважение, терпение, воздержание от оскорблений и унижения, желание найти причины возникновения конфликта, взаимная готовность к ведению диалога, попытки изменить сложившиеся отношения. Как результат – взаимоотношения между супругами становятся более дружелюбными и гармоничными, а общение – конструктивным.

**Деструктивный** – во взаимоотношениях между мужем и женой присутствуют обиды, унижения, стремление «получить», проучить, свалить вину на другого. В результате супруги перестают уважать друг друга, а общение превращается в обязанность, часто неприятную.

На основе разработанных в психологии типов поведения, наиболее часто встречающихся в конфликтных ситуациях, было выделено пять стратегий поведения сторон в ходе конфликта (К. Томас), а именно:

- **стратегия первая** – уступать (жертвовать) своими интересами (приспособление);
- **стратегия вторая** – активно отстаивать свои позиции (борьба или соперничество);
- **стратегия третья** – находить частично приемлемое решение для обоих (компромисс);
- **стратегия четвертая** – избегание конфликта;
- **стратегия пятая** – сотрудничество, удовлетворение интересов и потребностей всех сторон.

Интернет ресурс: <https://www.b17.ru/blog/80518/>