

ШКОЛЬНАЯ СЛУЖБА ПРИМИРЕНИЯ «ПОЗИТИВ»

Вы можете обратиться в службу примирения, если:

- Вас обижают в классе;
- вы попали в спорную ситуацию непонимания Ваших позиций;
- вы испытываете затруднения в общении с ребенком, с учителем или с родителем;
- вы поругались или подрались;
- у вас что-то украли, вас ударили, и вы знаете обидчика...



РЕКОМЕНДАЦИИ: как правильно вести себя в конфликтной ситуации

- Посмотрите на проблему глазами собеседника. Спросите себя, почему у него возникли эти чувства, реакции? Постарайтесь «встать в тапочки» собеседника, на его позицию и оттуда посмотреть на проблему. Именно так вы лучше поймете мотивы, эмоции и поведение человека, увидите, что надо делать в создавшейся ситуации, и сможете себе сохранить спокойствие.

- Помогите собеседнику восстановить душевное равновесие. Если человек агрессивен, значит он переполнен отрицательными эмоциями. В хорошем настроении люди не кидаются друг на друга. Скажите себе в этот момент: «Тот, у кого все прекрасно, не нуждается в том, чтобы унижать и оскорблять других. Нападает обычно страдающий человек, и, следовательно, он нуждается в вашей помощи и сочувствии». Наилучший прием в эти минуты – активное и внимательное слушание: наклоненная к собеседнику поза, доброжелательное выражение лица, легкие кивки головой, реплики типа: «Да, да», «Понимаю», «Продолжайте».

- Уклоняйтесь от спора, воздерживайтесь от прямого высказывания своего мнения, противоречащего мнению собеседника. Никогда не говорите оппоненту, что он не прав. Сказать человеку: «Вы не правы» – это то же самое, что сказать: «Я умнее вас». Любой из нас дорожит не идеей, а своим самолюбием, поэтому победой в споре нельзя добиться расположения. Помните об этом всегда.

- Не давайте отрицательных оценок, а говорите о своих чувствах. Вместо «Вы меня обманули» скажите: «Я чувствую себя обманутым»; вместо «Вы грубый человек» – «Я очень огорчен тем, как вы со мной разговариваете».

- Отражайте, как эхо, перефразируйте смысл высказываний и претензий оппонента. Эта тактика устраняет недоразумения и демонстрирует внимание к человеку. То есть уменьшает его агрессию. Например: «Правильно ли я вас понял...», «Вы хотели сказать...» и т.п.

- Не бойтесь извиниться, если чувствуете свою неправоту. И даже если не чувствуете. Во-первых, это обезоруживает оппонента, во-вторых, вызывает у него уважение. Ведь к извинению способны только уверенные и зрелые личности.

- Независимо от результата переговоров старайтесь сохранить отношения. Выразите свое уважение и расположение оппоненту и выскажите согласие по поводу возникших трудностей.