

Практические рекомендации

Люди, которые провоцируют конфликты, ведут себя по-разному. Мы должны строить стратегию своего поведения в зависимости от типа «конфликтной» личности.

1. «Неуправляемый» тип.

- решите для себя: уклониться от общения или терпеть этого человека;
- выявите скрытые причины его поведения;
- что бы ни говорилось, сохраняйте спокойствие;
- спокойно дайте ему понять, что Вы понимаете истинную причину его поведения и поступков.

2. «Демонстративный» тип.

- подрыв его имиджа – вот самая ужасная перспектива для него;
- если предмет конфликта не столь важен для Вас, то лучше уклониться от общения;
- в обратном случае, выслушайте его мнение, а затем выскажите свою точку зрения.

3. «Бесконфликтный» тип.

- слова этого типа личности часто расходятся с делом, поэтому стоит дать ему понять, что вы хотите правдивости с его стороны;
- акцентируйте внимание на том, что Вас беспокоит не столько его согласие или несогласие с Вашим мнением, сколько его непоследовательность.

4. «Ригидный» тип.

- с такими людьми легко потерять терпение, от них трудно добиваться ответа; будьте терпеливы и Вы поможете ему раскрыться;
- дайте ему выговориться, если он делает паузу – не торопите его;
- поощряйте и побуждайте человека к продолжению разговора.

5. «Сверхточный» тип.

- при общении с ним постарайтесь быть пунктуальным во всём;
 - покажите ему, что Вы относитесь к человеку доброжелательно, и готовы выслушать все его предложения;
 - соглашайтесь, что Вы иногда сами страдаете от своей непунктуальности.
-

Короткие правила профилактики конфликтов

к **усталым** относитесь **терпеливо**,

к **стеснительным** – **заботливо**,

к **раздражительным** – **предупредительно**,

к **обидчивым** – **тактично**,

к **грубым** – **сдержанно - хладнокровно**.

Удачи в общении!

