

Алгоритм выхода из конфликтной ситуации:

1. Признайте факт конфликта. Одна из основных ошибок, которая допускается в конфликте — это "закрывание глаз". Удобно думать, что все уляжется само собой. Но, к сожалению, не уляжется. Невысказанные слова и негативные эмоции будут накапливаться и в конце концов приведут к взрыву и еще более серьезному конфликту.
2. Продумайте место и время. Часто рекомендуется решать конфликт сразу, "по горячему". Это хорошо, но не всегда. Если негативные эмоции сильны, лучше немного отложить решение конфликта. Продумайте, когда и где лучше всего поговорить со своим оппонентом так, чтобы свести к минимуму негатив.
3. Контролируйте эмоциональный фон. Если в процессе разговора негативные эмоции возрастают, необходимо снять напряжение. Например, сделать паузу.
4. Дайте возможность выговориться. Дайте себе позволение выслушать и понять Вашего оппонента.
5. Попробуйте понять. Часто нам сложно понять позицию другого человека. Тем более сложно принять ее. Попробуйте сделать следующее: мысленно посмотрите на происходящее со стороны. Вот перед Вами две женщины или мужчина и женщина. У каждого своя правда. Каждый нуждается в понимании. Отнеситесь к ним одинаково не предвзято.
6. Совместно придумайте выход. Результатом Вашего разговора должен быть некий план, разработанный совместно. Такой, который устроит и вас и вашего оппонента. План должен быть конкретным и пошаговым. Кроме того, Вам необходимо договориться о том, как каждый будет выполнять его, и о том, что делать в непредвиденных ситуациях.

Чего НЕЛЬЗЯ делать:

- А. Нельзя обвинять друг друга. Ведь естественная реакция на обвинение (даже если оно справедливо) - агрессия.
- Б. Нельзя вспоминать прошлые ошибки. Вместо того, чтобы припоминать ошибки и обиды, лучше сконцентрировать внимание на том, как выйти из ситуации.
- В. Нельзя перебивать. Перебивание всегда сильно раздражает. В итоге Ваш собеседник сконцентрируется на агрессии вместо собственных переживаний.
- Г. Нельзя высмеивать. Даже если чувства Вашей половины кажутся Вам странными, неприемлемыми или надуманными, демонстрируйте понимание. Иначе Ваш собеседник замкнется, и не захочет делиться самым важным.