**ГБПОУ СО СОМЭПК**

**Перевощикова Татьяна Сергеевна 45 группа**

**Есарева Елена Сергеевна 45 группа**

**Правила убеждений в конфликтных ситуациях.**

**Для решения конфликтных ситуаций для профессиональной деятельности необходимо знать и применять правила убеждения.**

**Конфликтная ситуация** -это ситуация скрытого или открытого противоборства двух или нескольких участников, каждый из которых имеет свои цели, мотивы, средства и способы решения лично значимых проблем.

**Стороны конфликта**  – это субъекты социального взаимодействия, находящиеся в состоянии конфликта или же явно или неявно поддерживающие конфликтующих.

**Предмет конфликта** – это то, из-за чего возникает конфликт.

**Образ конфликтной ситуации** – это отображение предмета конфликта в сознании субъектов конфликтного взаимодействия [1].

 **Убеждения** - способ вербального (словесного) влияния, который включает в себя систему довод, выстроенных по законам формальной логики и обосновывающих выдвигаемы индивидом тезис.

**Убеждения** - элемент (качество) мировоззрения, придающий личности или социальной группе уверенность в своих взглядах на мир, знаниях и оценках реальной действительности.

Существует несколько золотых правил разрешения любых конфликтных ситуаций. Следуя этим правилам, вы всегда сможете разрешить любую конфликтную ситуацию, наиболее спокойным образом [2].

**Правила убеждения:**

**1. Правило Гомера**

**Очередность приводимых документов влияет на их убедительность. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: сильные – средние - один самый сильный.**

Не следует начинать с просьбы, следует начинать с аргументов. Ведь просьба без аргументов имеет наименьшие шансы на положительное решение. Помните: не количество аргументов решает исход дела, а их надежность

**2. Правило Сократа**

**Для получения положительного решения по очень важному для вас вопроса, поставьте его на 3 место, предпослав ему 2 коротких, простых для собеседника вопроса, по которым он без затруднения ответит вам «да».**

**Короткий вопрос- короткий вопрос- важный вопрос.**

Когда человек говорит и слышит «нет», в его кровь поступает гормоны норадреналина, настраивающего его на борьбу. А слово «да» приводит к выделению гормонов удовольствия. Когда собеседник получает порции гормонов удовольствия, ему легче согласится чем вступить в борьбу.

**3.Правило Паскаля**

**Не загоняйте собеседника «в угол». Дайте ему возможность «сохранить лицо».**

В беседе часто собеседник не соглашается с нами только потому, что согласие ассоциируется в его сознании с потерей его достоинства.

**4. Правило**

**Не загоняй себя «в угол»**, **не принижай свой статус.**

Часто неуверенность в поведении человека, принижает и ассоциирует его с низким статусом.

**5. Правило**

**Желая переубедить собеседника, начинайте не с того, что вас разделяет, а с того, с чем вы согласны с ним [3].**

Даже если вы совсем не согласны, не нужно это говорить собеседнику, поблагодарите его хотя бы за то, что вам было интересно познакомится с его точкой зрения.

**Типичный пример:**

"Нам приходилось долгие годы трудиться, а люди, которые получают пособие и ничего не делают"; "Нам пришлось долгие годы ждать новой квартиры, а они получают квартиру сразу же, как только приедут".

Таким образом, основной путь воздействия на конфликт это - убеждение. Арбитр должен убедить противоборствующие стороны, что конфликт вредит всем его участникам и коллективу в целом. После чего следует раскрыть подлинный объект конфликта и указать путь его разрешения на принципиальной основе. Одновременно ведется индивидуальная работа с двумя противоборствующими лицами или группировками. В крайнем случае создается ситуация всеобщего возмущения поведением одной или двух конфликтующих сторон [4].

Таким образом, мы можем сделать вывод, что конфликтные ситуации можно легко предотвратить, если пользоваться простыми правилами убеждения.

Поль Анри Гольбан, утверждает: «Смерть за какое- либо убеждение так же мало доказывает истинность или превосходство этого убеждения, как и смерть в сражении ни в какой степени не может служить доказательством правоты государя, ради интересов которого многие безумцы готовы отдать свою жизнь» [5].

Список литературы:

1. <http://yaychys.ru/41-konfliktologiya/238-struktura-konflikta-konflikt-i-intsident>

2. <http://www.slovochel.ru/ubegdenie.htm>

3. <http://articles.loveandfamily.ru/pyat-zolotyx-pravil-razresheniya-konfliktnyx-situacij/>

4. <https://lektsii.org/4-5683.html>

5. <https://socratify.net/quotes/pol-anri-golbakh/64885>