

**Урок №19**

**Тема: Овладение способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности.**

**Срок сдачи до 21.01.2024**

Оборудование: Безопасность жизнедеятельности: учебник для студентов средних проф.учеб.заведений/С.В.Белов, В.А.Девисилов, А.Ф. Козьяков и др.; под общ.ред. С.В.Белова.-5-е изд, испр. И доп.-М.: Высш.шк.,2006.-423с.:

**Практическая работа №8.**

**Тема: ОВЛАДЕНИЕ СПОСОБАМИ БЕСКОНФЛИКТНОГО ОБЩЕНИЯ И САМОРЕГУЛЯЦИИ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Формируемые умения:** *владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы*

**Цель:** изучить способы бесконфликтного поведения

**Оборудование:** учебник Мирюков В.Ю. Безопасность жизнедеятельности. Кнорус.Москва.,-2016.

**Время проведения практической работы:** 90 мин.

**Теоретическая часть:**

Уловка № 1: Эффект Бенджамина Франклина

Бытует мнение, что одну из главных хитростей, помогающих расположить к себе людей, выявил Бенджамин Франклин — американский политический деятель. Однажды он решил завоевать симпатию человека, который явно относился к Франклину с недоверием, прибегнув к психологической уловке: он попросил этого человека одолжить ему редкую книгу, а затем любезно поблагодарил его. В результате они подружились, найдя общие интересы и темы для общения.

**Дело в том, что человек становится более благосклонен к тем, кому сделал добро, чем к тем, кому обязан он сам.**

Уловка № 2: Просите больше, чем нужно

Этот прием действует каждый раз, позволяя нам получать ровно то, что необходимо. Главная его прелесть заключается именно в хитрости: если тебе необходимо получить что-то от своего работодателя, супруга или даже собственных детей, то заранее проси больше, чем ожидаешь получить.

Человек, который не захочет полностью удовлетворить твою огромную потребность, предложит, скорее всего, вариант полегче. И именно то, что было нужно! Браво, вы — виртуозный манипулятор!

Уловка № 3: Называйте человека по имени

Так уж устроен человек, что ему всегда по душе слышать свое имя — это самое приятное созвучие звуков, которое только можно придумать. И согласитесь, когда любимый ласково произносит «Ты моя милая Машенька/Настенька/Леночка», то внутри становится так тепло и уютно. И ведь это действительно мощный психологический трюк, позволяющий расположить к себе любого!

Дейл Карнеги, знаменитый психолог, писатель и педагог, писал в своей книге «Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей» о том, что частое упоминание имени человека способно преобразить любые отношения в лучшую сторону.

Уловка № 4: Эффект зеркала

В театральных вузах и школах актерского мастерства очень часто используют упражнение «Зеркало», главная задача которого — научиться улавливать настроение своего собеседника и чувствовать его, будто вы сиамские близнецы. Используйте его в своей жизни и результат не заставит себя долго ждать!

Чтобы научиться мастерски владеть «зеркалом», попробуй тренироваться на близких и друзьях: обращай внимание на их жестикуляцию, манеры, выражения лица и тела при любых обстоятельствах. А затем, общаясь с ними наедине, повторяй эти движения. Это позволит создать доверительные отношения.

Уловка № 5: Держись ближе к критикану

Критикан — человек, склонный высказывать свое мнение, зачастую негативное, чтобы увеличить свой вес в обществе. В общем, персонаж малопрятный для всех, однако он все еще существует и способен хорошенько испортить если не жизнь, то день из жизни.

Чтобы избежать чрезмерной критики такого человека, постарайтесь держаться поближе к нему. Мы не говорим о дружбе или близких отношениях, тут дело в другом: человек склонен меньше или мягче высказываться о тех, кто находится рядом.

## ОТЧЕТ О ВЫПОЛНЕННОЙ РАБОТЕ:

Задание. 1. Проанализировать одну из конфликтных ситуаций, которая была в вашей жизни (ученик – ученик, ученик- учитель (воспитатель), ученик – родители, ученик – тренер) по предложенному плану.

2. Используя предложенные рекомендации, сделайте выводы о наиболее правильном поведении в вашем конфликте и тех ошибках, которые вы допустили и постараетесь избежать в будущем

3. Анализ конфликтной ситуации:

1. Описание конфликта. Какая проблема послужила "толчком" к возникновению конфликта? \_\_\_\_\_
2. Участники конфликта: действия одной стороны конфликта, действия другой стороны конфликта. \_\_\_\_\_
3. Можно ли было остановить перерастание проблемы в конфликт? В какой момент? \_\_\_\_\_
4. Что помешало остановить перерастание проблемы в конфликт? \_\_\_\_\_
5. Какой способ разрешения конфликта вы считаете наиболее эффективным в данной ситуации и почему? \_\_\_\_\_