

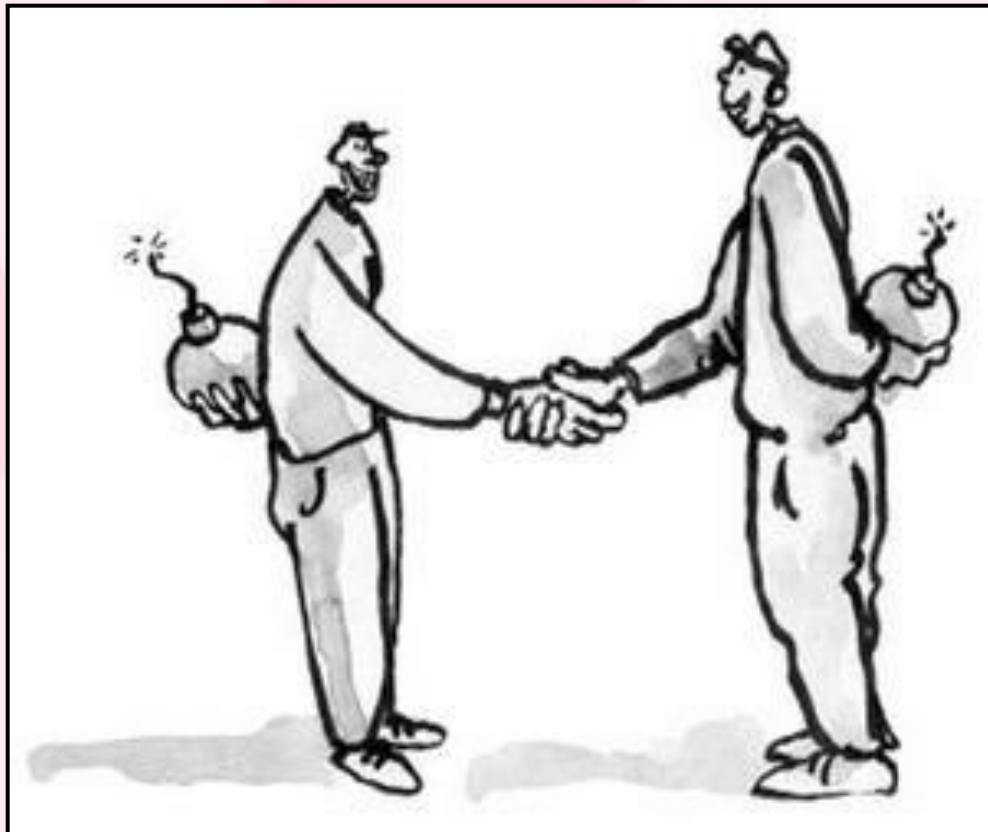
СТИЛИ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА



Подготовила :**Мишина Илона**
351 группа

**... Не бывает бесконфликтных
личных отношений. Конфликты
неизбежны в любых отношениях
между людьми.**

Букай Х.



Ваш стиль поведения в конкретном конфликте определяется той мерой, в которой вы хотите удовлетворить собственные интересы (действуя пассивно или активно) и интересы другой стороны (действуя совместно или индивидуально).



Стиль конкуренции:

Он не очень заинтересован в сотрудничестве с другими людьми, но зато способен на волевые решения. Рационалист может сказать: «Меня не беспокоит то, что думают другие. Я собираюсь доказать им, что у меня есть свое решение проблемы». **В первую очередь такой человек желает удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждая других людей принимать ваше решение проблемы. Для достижения цели он использует собственные волевые качества; и если воля личности достаточно сильна, то это удастся.**



Стиль уклонения:

Данный стиль реализуется тогда, когда вы не отстаиваете свои права, не сотрудничаете ни с кем для выработки решения проблемы или **просто уклоняетесь от разрешения конфликта**. Вы можете использовать этот стиль, когда затрагиваемая проблема не столь важна для вас, когда вы не хотите тратить силы на ее решение или когда вы чувствуете, что находитесь в безнадежном положении. Этот **стиль рекомендуется также в тех случаях, когда вы чувствуете себя неправым и предчувствуете правоту другого человека или когда этот человек обладает большей властью**. Вы можете подумать: «Я не собираюсь заниматься этим сейчас». Короче говоря, вы не делаете попыток удовлетворить собственные интересы или интересы другого человека. Вместо этого вы уходите от проблемы, игнорируя ее, перекладывая ответственность за ее решение на другого, добиваясь отсрочки решения или используя иные приемы.



Стиль приспособления:

Он означает то, что **вы действуете совместно с другим человеком, не пытаясь отстаивать собственные интересы.** Вы можете использовать этот подход, когда исход дела чрезвычайно важен для другого человека и не очень существен для вас. Этот стиль полезен также в тех ситуациях, в которых вы не можете одержать верх, поскольку другой человек обладает большей властью; таким образом, вы уступаете и смиряетесь с тем, чего хочет оппонент. Вы действуете в таком стиле, когда жертвуете своими интересами в пользу другого человека, уступая ему и жалея его. Это позволяет вам чувствовать себя комфортно по отношению к желаниям другого человека. Этот стиль **следует использовать тогда, когда вы чувствуете, что, немного уступая, вы теряете мало.**



Стиль сотрудничества:

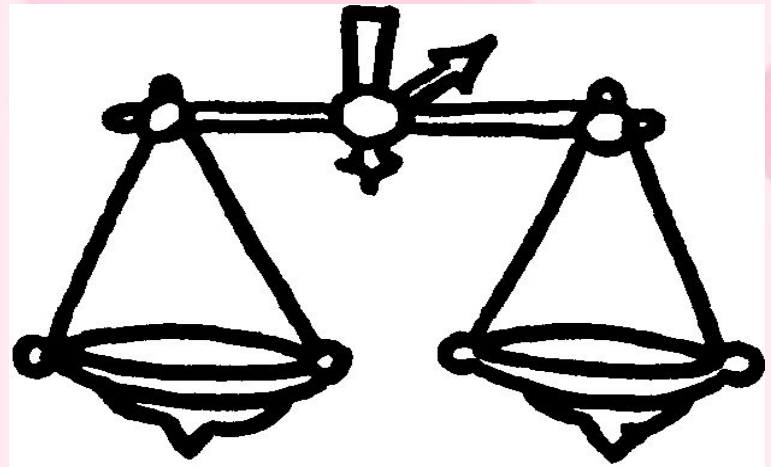
Следуя этому стилю, **вы активно участвуете в разрешении конфликта и отстаиваете свои интересы, но стараетесь при этом сотрудничать с другим человеком.** Этот стиль требует более продолжительной работы по сравнению с большинством других подходов к конфликту, поскольку вы сначала «выкладываете на стол» нужды, заботы и интересы обеих сторон, а затем обсуждаете их. Однако, если у вас есть время и решение проблемы имеет достаточно важное для вас значение, то это хороший способ поиска обоюдовыгодного результата и удовлетворения интересов всех сторон.

Этот стиль **особенно эффективен, когда стороны имеют различные скрытые нужды.** Стиль же сотрудничества побуждает каждого человека к открытому обсуждению его нужд и желаний.



Стиль компромисса:

Вы немного уступаете в своих интересах, чтобы удовлетворить их в оставшемся, другая сторона делает то же самое. Иными словами, вы сходитесь на частичном удовлетворении своего желания и частичном выполнении желания другого человека. Стиль компромисса наиболее эффективен в тех случаях, когда вы и другой человек хотите одного и того же, но знаете, что одновременно это для вас невыполнимо. Например, вы оба хотите занять одну должность или, находясь в отпуске вдвоем, вы хотите провести его по-разному. Следовательно, вы вырабатываете некоторый компромисс, основанный на незначительных взаимных уступках. Например, в случае совместного отпуска вы можете договориться следующим образом: «Хорошо, мы проведем часть отпуска в горах, а часть - на берегу моря». **Компромисс часто является удачным отступлением или даже последней возможностью прийти к какому-то решению**



***...Конфликтные ситуации
неизбежны, но умный ищет выход
из них, а глупый — вход.***

Губарев В.



**Спасибо за
внимание!**

