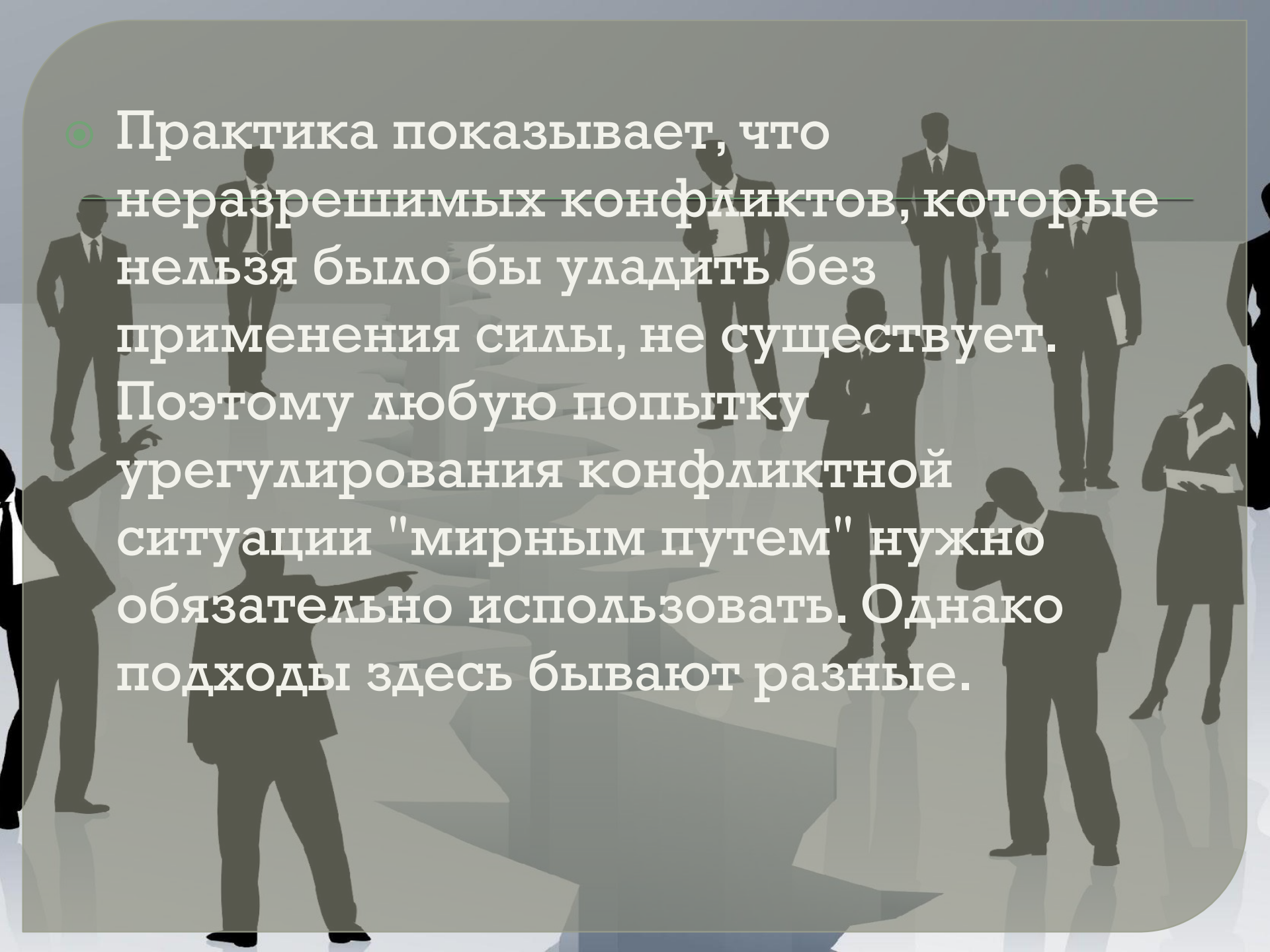


# Пути разрешения конфликта

Доклад подготовил студент  
1 курса ФКГОУ ВО  
«Академия СК РФ» Калюк  
Андрей

- Практика показывает, что неразрешимых конфликтов, которые нельзя было бы уладить без применения силы, не существует. Поэтому любую попытку урегулирования конфликтной ситуации "мирным путем" нужно обязательно использовать. Однако подходы здесь бывают разные.



Таковыми подходами,  
определяющими стиль поведения в  
конфликтной ситуации, являются:

- Приспособление
- Компромисс
- Сотрудничество
- Игнорирование
- Соперничество

# Приспособление

- Приспособление это изменение своей позиции, перестройка поведения, сглаживание противоречий иногда в ущерб своим интересам. Такой подход следует применять в следующих случаях:
  - необходимо признать собственную неправоту.
  - когда важнее восстановить спокойствие, а не разрешить конфликт;
  - отстаивание своей точки зрения требует времени и значительных усилий;
  - вас не особенно волнует случившееся;
  - вы хотите сохранить добрые отношения со спорящими;

# Компромисс

- Компромисс означает принятие до некоторой степени позиции другой стороны. Соглашение достигается тогда, когда обе стороны считают выбранный вариант справедливым, хотя он не обязательно лучший. Компромиссный подход предполагает уступку другой стороне, что снижает взаимную недоброжелательность и помогает снять, по крайней мере временно, накопившееся напряжение. Однако компромисс препятствует действительному решению конфликта, так как не устраняет причины, породившие его.

# Сотрудничество

A 3D illustration of two stylized human figures shaking hands. The figure on the left is grey and the one on the right is red. Both are wearing suits and carrying briefcases. They are standing on a grey surface against a light grey background.

- Сотрудничество как подход к разрешению конфликта предполагает совместную выработку решения, удовлетворяющего интересы всех сторон. Такой подход предпочтителен в случаях, когда:
  - необходима интеграция точек зрения и сближение мнений сторон;
  - требуется найти общее решение, если каждый из предложенных вариантов решения проблемы слишком важен и не допускает компромисса;
  - основной целью обсуждения является получение широкой информации;
  - у вас длительные и взаимовыгодные отношения с другой стороной.
  - исход очень важен для вас, и вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы;
  - вы чувствуете, что у вас нет иного выбора, вам нечего терять;
  - вы обладаете достаточным авторитетом для принятия решения и представляется очевидным, что предполагаемое вами решение наилучшее.

- Если рассмотренные выше подходы позволяют с разной степенью эффективности разрешить конфликт, то соперничество как подход к разрешению конфликтной ситуации является совершенно неприемлемым. Самый эффективный способ урегулирования любого конфликта это устранение или изменение порождающих его причин таким образом, что он сам автоматически исчезает.

# Игнорирование

- Данная стратегия поведения подразумевает стремление человека уклониться от конфликта.
- Позиция человека - не попадать в ситуации, провоцирующие возникновение конфликта. Он уклоняется от обсуждения вопросов, чреватых разногласиями. Субъект не желает прилагать усилий для разрешения конфликта, не видит смысла идти на встречу оппоненту.



# Соперничество

- Субъект ставит свои интересы выше интересов оппонента, полностью игнорируя его мнение и доводы. Он настойчиво и агрессивно добивается своей цели. Заставляет всевозможными способами принять свою точку зрения. Для принуждения использует свою власть и положение.
- Соперничество как стиль будет эффективен там, где руководитель в силу своих знаний имеет большую власть над подчиненными.
- Вероятность того, что будет принято неверное решение велика. Так как представлена только одна точка зрения другие даже не обсуждаются.