

Наша жизнь состоит из конфликтов: семейных, бытовых, рабочих, школьных и т.д. При всем их разнообразии, есть всего **5 основных стратегий поведения** людей в конфликтной ситуации.

### 1. Соперничество

Данная стратегия поведения в конфликте исходит из оценки личных интересов, как высоких, а интересов своего соперника — как низких. Данную стратегию выбирают в случае наличия сильной позиции: при такой стратегии активно используются авторитет, власть, связи и т. д.

Рассматриваемый стиль управления конфликтом эффективен в случаях:

- Если есть достаточный авторитет для принятия решения;
- Решение нужно принять быстро, например, в критической ситуации;
- Когда необходимо принять непопулярное решение;
- При защите интересов дела от конфликтной личности;
- Когда нет иного выбора и нечего терять.

Выбор стратегии соперничества не подходит в случае, когда необходимо сохранить хорошие отношения с другими людьми.

### 2. Избегание

Стратегия избегания характеризуется стремлением уйти от конфликта. Человек пренебрегает конфликтной ситуацией, как бы не замечая её, не придавая ей значения. В данном случае и личные интересы, и интересы соперника игнорируются, а в итоге не удовлетворяются интересы ни одной из сторон. Стиль избегания рекомендуется применять в ситуациях, когда:

- Исход конфликта не важен, а сам конфликт не существенен;
- Не пришло время для разрешения конфликта: вскрытие конфликта может привести к ухудшению ситуации. Выигрыш времени может принести дополнительную информацию или чью-либо поддержку;
- Отсутствуют полномочия для решения конфликта в вашу пользу;
- Есть ощущение, что у оппонентов больше шансов решить проблему.

При выборе данной стратегии межличностные отношения, как правило, не ухудшаются.

### 3. Приспособление

В данной стратегии отмечается низкая направленность на собственные интересы, и высокая – на интересы соперника. По сути, одна из сторон конфликта полностью уступает оппоненту. В отличие от стратегии соперничества, в приспособлении приоритет отдается межличностным отношениям. Стратегию приспособления рекомендуют применять в случаях, когда:

- предмет разногласий не столь значим, чтобы вступить из-за него в конфликт;

- важнее сохранить отношения, нежели отстаивать собственные интересы;
- оппонент обладает большей силой и властью, победа в конфликте маловероятна;
- итог намного важнее для другого человека, чем для вас.

Стратегия приспособления часто «замораживает», а не разрешает конфликт. Если изначальная ценность предмета конфликта была недостаточно осмыслена, то при дальнейшей его переоценке конфликт не исчерпывается, а выходит на новый уровень.

#### 4. Компромисс

Компромиссная стратегия поведения в конфликте характеризуется балансом интересов конфликтующих сторон на среднем уровне. Оппоненты идут на ряд взаимных уступок, частично удовлетворяя интересы друг друга. Этот стиль не влияет на ухудшение межличностных отношений, и в ряде случаев может способствовать их улучшению.

Стратегия компромисса оправдана, когда:

- Оппоненты наделены равной властью и имеют взаимоисключающие интересы;
- Решение необходимо принять быстро;
- Устраивает временное решение;
- Важно сохранить взаимоотношения;
- Другие подходы оказались не эффективными.

#### 5. Сотрудничество

Для этого стиля характерна одновременная направленность на собственные интересы и на интересы соперника, при этом признается ценность межличностных отношений. Идёт поиск варианта решения проблемы, полностью устраивающий интересы обеих сторон. Прибегать к сотрудничеству рекомендуется в ситуациях, когда:

- Обе стороны обладают равной властью или способны игнорировать разницу в положении для того, чтобы найти решение проблемы; □ Решение проблемы одинаково важно для обеих сторон;
- Оппоненты имеют длительные положительные взаимоотношения, способны слушать друг друга;
- Оппоненты осведомлены о реальных интересах друг друга, при этом существует маневр интересов;
- Есть время для выработки удовлетворяющего обе стороны решения.

Стратегия сотрудничества считается самой трудоёмкой, но эффективной стратегией.