

Пять способов разрешения конфликта

Соперничество, или конкуренция — стремление добиться своего за счет другого, "силовой" способ разрешения конфликта. Эта стратегия оправдана в критических ситуациях, когда решаются жизненные вопросы, а также в том случае, если вас используют в своих интересах. Выигрывает тот, кто сильнее. Цена победы — разрыв отношений, страдания проигравшего. Чаще всего эту стратегию используют люди, уверенные в себе, агрессивные, амбициозные.

Сотрудничество, или кооперация — поиск решения, устраивающего обе стороны. Эта стратегия является самой эффективной, потому что в этом случае выигрывают обе стороны. Этой стратегии обычно придерживаются сильные, зрелые, уверенные в себе люди. Стратегия укрепляет отношения и дает взаимные выгоды.

Компромисс — метод взаимных уступок. Компромисс дает возможность частично учесть интересы обеих сторон. Она свидетельствует о гибкости, дипломатичности применяющих ее людей.

Уход, или избегание — уклонение от принятия решений. Достоинством этой стратегии можно считать сохранение отношений, однако в этом случае ни одна из сторон не получает преимущества, конфликт не разрешен, а только притушен. Чаще всего стратегию "избегания" используют люди, неуверенные в себе или находящиеся в тисках непреодолимых обстоятельств.

Приспособление — принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого. Эта стратегия уместна в том случае, когда ради видимости сохранения партнерских отношений человек готов жертвовать своей выгодой. В этом случае сторона, идущая на уступки, проигрывает другой стороне. Сохранение истинных партнерских отношений в этом случае проблематично. Данная стратегия характеризует мирного, уступчивого человека.

**При избегании ни одна из сторон не
достигает успеха.**

**При соперничестве и приспособлении
одна сторона оказывается в выигрыше, а
другая проигрывает.**

При **компромиссе** обе стороны получают
частичную выгоду.

И только при **сотрудничестве**
в выигрыше оказываются обе стороны.