

Для того, чтобы конструктивно преодолевать конфликты, надо помнить о различных стратегиях поведения в конфликте и уметь выбрать такой способ поведения, который в наибольшей степени соответствует данной ситуации.

Каждая из стратегий поведения в конфликтах имеет свои плюсы и минусы, может соответствовать одной жизненной ситуации, но при этом быть абсолютно неподходящей для других.



Следуй золотому правилу нравственности, которое гласит: «не делай другим то, чего не желаешь для себя, и поступай с другими так, как хотел бы, чтобы поступили с тобой», и конфликтов в твоей жизни будет гораздо меньше!



Ребята, давайте жить дружно!

Контакты:

г. Архангельск, ул. Попова, д.43

Тел (8182) 20-62-80 , 65-98-66

e-mail: centr\_nadejda@mail.ru

Сайт: <https://nadejdaarh.ru>

Авторы-составители: педагоги-психологи Юдина К.Н., Тугаринов А.А.



Государственное бюджетное образовательное учреждение Архангельской области для детей, нуждающихся в психолого-педагогической и медико-социальной помощи «Центр психолого-медико-социального сопровождения «Надежда»

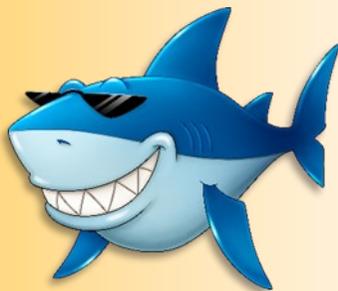


*Стратегии поведения в конфликтах*

Архангельск, 2021

**Для того, чтобы выйти из конфликтной ситуации, необходимо выбрать подходящую стратегию поведения в конфликте:**

- **Соревнование** (конкуренция) - «акула»; выделение своей идеи как наиболее выигрышной по сравнению с другими и настаивание на своей правоте.



Эта стратегия оказывается необходимой в том случае, если кто-то должен навести порядок ради всеобщего благополучия. Она, оправдана, если кто-то берет контроль в свои руки для того, чтобы оградить людей от насилия или опрометчивых поступков. Однако стратегия поведения «Акулы» редко приносит долгосрочные результаты – проигравшая сторона может не поддержать решение, принятое вопреки ее воле, или даже попытаться саботировать его. **Тот, кто проиграл сегодня, может завтра отказаться от сотрудничества.**

- **Приспособление** (улаживание) - «плюшевый мишка»; отказ от своих интересов и желаний, готовность уступить другому;



Если предмет спора не так уж важен, а важнее сохранить хорошие взаимоотношения с другим человеком, то уступить, дать ему то, что он хочет, может быть наиболее подходящим вариантом поведения. Но если конфликт касается важных вопросов, которые затрагивают чувства всех участников спора, то такую стратегию нельзя назвать продуктивной. В результате могут возникнуть отрицательные эмоции уступившей стороны (злость, обида, разочарование и др.), а в долгосрочной перспективе - потеря доверия, уважения и взаимопонимания между участниками.



- **Избегание** (уклонение) - «черепаха»; - уход от конфликта, бездействие;

Такая стратегия может быть полезна в случае, когда предмет конфликта не очень важен, либо когда с другой стороной конфликта не обязательно поддерживать длительные отношения (если Вы считаете, что вещь, которую Вам нужно купить в этом магазине слишком дорого стоит, то Вы можете пойти в другой магазин). Но в долгосрочных отношениях важно открыто обсуждать все спорные вопросы, а избегание существующих трудностей приводит только к накоплению неудовлетворенности и напряжения между участниками конфликта.

- **Компромисс** - «лиса»; - соглашение на основе взаимных уступок, каждая из сторон чем-то жертвует ради того, чтобы в итоге договориться;

Хотя при компромиссе учитываются интересы всех конфликтующих сторон, и этот исход можно назвать справедливым, необходимо помнить, что в большинстве случаев компромисс можно рассматривать только как промежуточный этап разрешения конфликта перед поиском такого решения, в котором обе стороны были бы удовлетворены полностью.



- **Сотрудничество** - «сова»; стремление выработать решение, полностью удовлетворяющее интересам обеих сторон, дать каждой из сторон то, что они хотят.



Стремление выслушать и понять другого человека, учесть его интересы и найти в спорной ситуации решение, устраивающее все стороны – необходимо в любых долгосрочных отношениях. Если предмет спора важен для всех участников, этот способ разрешения конфликта можно воспринимать как наиболее конструктивный.