

Стратегии выхода из конфликтных ситуаций

Соперничество заключается в навязывании другой стороне выгодного для себя решения. Соперничество целесообразно в экстремальных и принципиальных ситуациях, в случае дефицита времени и высокой вероятности опасных последствий.



Компромисс состоит в желании оппонентов завершить конфликт частичными уступками и характеризуется отказом от части требований, которые ранее выдвигались, готовностью признать претензии другой стороны частично обоснованными, готовностью простить.

Приспособление рассматривается как вынужденный или добровольный отказ от борьбы и сдача своих позиций.

Уход от решения проблемы или избегание, является попыткой выйти из конфликта при минимальных потерях. Применяется при отсутствии сил и времени для устранения противоречий.

Сотрудничество при выборе этой стратегии участник стремится разрешить конфликт таким образом, чтобы в выигрыше оказались все. Он не просто учитывает позицию другого участника, но и стремится добиться, чтобы другая сторона тоже была бы удовлетворена.



«Люди, которые ведут борьбу с огнем при помощи огня, обычно оказываются в пепле» *Абигай Ван Бурен*

«Конфликтные ситуации неизбежны, но умный ищет выход из них, а глупец — вход» *Губарев В.*

«Жизнь - процесс решения бесконечного количества конфликтов. Человек не может избежать их. Он может только решить, участвовать в выработке решений или оставить это другим» *Б. Вул*

«В споре важно не только доказать свое, но и обогатиться мыслями оппонента» *Шевелев И.*

Сектор социально-педагогической
и психологической работы
Составитель: педагог-психолог Финская Т.С.
Тел. 277-12-70
E-mail: / psiholog.pedagog@mail.ru

Правила бесконфликтного общения





Конфликты в студенческой среде неминуемы. Помимо субъективных причин возникновения конфликта (различия в характерах, взглядах, манерах поведения людей) существуют и объективные причины, в основе которых лежат несовпадение значимых материальных и духовных интересов:

социально-психологическая
несовместимость

противоположные цен-
ностные ориентации

социально-экономическое
неравенство в группе

столкновение противополож-
ных идеологий и религий

не разделяемые индивидом морально-этические обоснования ценностей, норм и правил, доминирующих в студенческой группе.

Многих конфликтов можно избежать, если знать правила бесконфликтного общения

Правила бесконфликтного общения

Избегайте конфликтогенов



Конфликтоген — это слово, действие или бездействие, которое способно привести к конфликту. В роли конфликтогена может выступать интонация, выражение лица, тон голоса, невнимание, игнорирование. Поэтому старайтесь при общении ставить себя на место собеседника: подумайте, что в вашем поведении может его задеть.

подумайте, что в вашем поведении может его задеть.

Проявляйте внимание к собеседнику

Чтобы избежать конфликта, нужно всегда слушать собеседника; вы не обязаны сразу же принимать его точку зрения, но выслушать его необходимо. Разумеется, это требование касается вас обоих: тактично дайте собеседнику понять, что вы тоже хотите быть выслушанным.



Будьте настроены позитивно

Похвалите партнера, сделайте ему комплимент, улыбнитесь. Основой конструктивного бесконфликтного общения является уважение к собеседнику. Он может вам не нравиться, но это не значит, что он не заслуживает вашего уважения.

Не отвечайте конфликтогеном на конфликтоген

Постарайтесь не реагировать импульсивно на обидные высказывания, жесты, поступки собеседника. Не поддавайтесь на провокации, будьте спокойны. Кроме того, важно помнить, что собеседник не всегда осознает, что та или иная фраза и поступок может быть конфликтогеном лично для вас.



Критикуйте правильно

Часто причиной конфликта становится несправедливая или некорректно высказанная критика. Для многих людей критика (даже мягкая и справедливая) является конфликтогеном, поэтому критиковать нужно осторожно. Во-первых, критикуя, никогда не следует обвинять и унижать собеседника. Критика должна быть направлена на какой-то конкретный поступок, а не на личность вашего оппонента. Во-вторых, критикуя, не обобщайте, избегайте фраз: «ты всегда...», «ты никогда...», «ты должен...». В общем, будьте вежливы и тактичны, не говорите собеседнику того, чего не хотели бы услышать в свой адрес.

