

# Стратегии поведения в конфликтных ситуациях



A vertical decorative bar on the left side of the slide, composed of several rectangular blocks in shades of purple, blue, yellow, and pink.

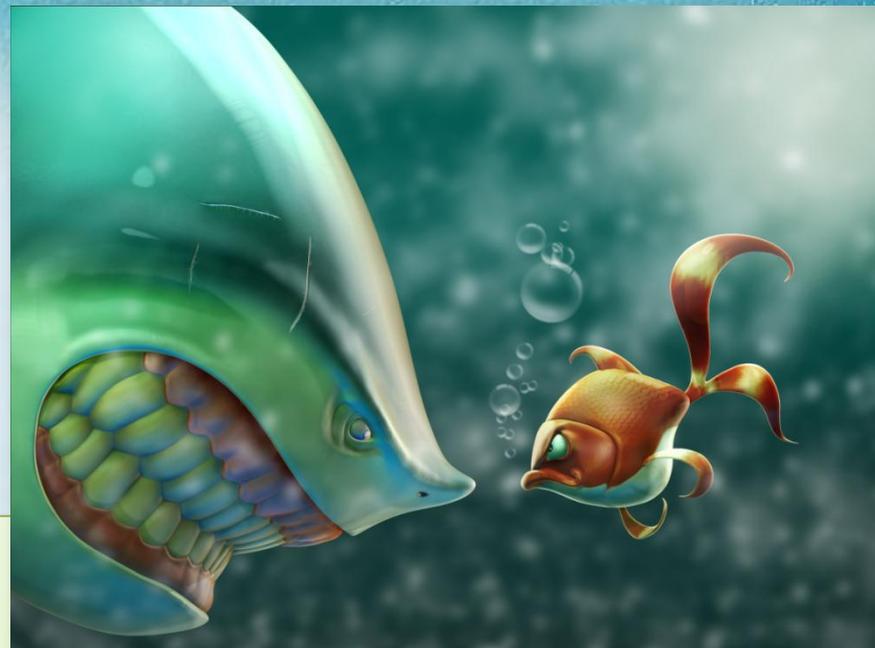
**Конфликт** – это  
столкновение  
противоположно  
направленных целей,  
интересов, позиций, мнений  
или взглядов людей

# Стратегии поведения в конфликте:

- Соревнование (конкуренция)
- Приспособление (улаживание)
- Избегание (уклонение)
- Компромисс
- Сотрудничество

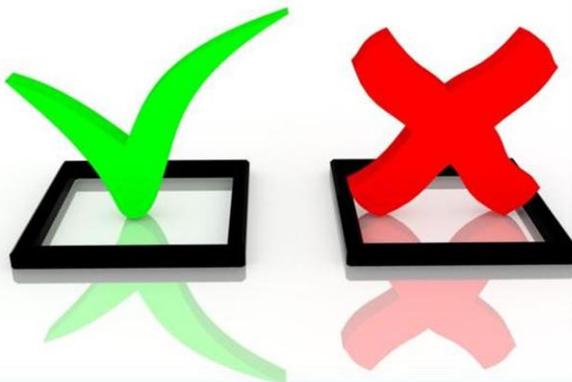
# Соревнование (Акула)

– вид поведения в конфликте, в котором человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого



## Тактические действия «Акулы»:

- жестко контролирует действия противника и его источники информации;
- постоянно и преднамеренно давит на противника всеми доступными средствами;
- использует обман, хитрость, пытаясь завладеть положением;
- провоцирует противника на непродуманные шаги и ошибки;
- выражает нежелание вступать в диалог, так как уверен в своей правоте;
- угрожает противнику.



Упорное отстаивание своих интересов в ущерб интересам другого может помочь одержать победу в конфликтной ситуации

Может поставить под угрозу близкие доверительные отношения. Длительные отношения могут быть устойчивыми только в том случае, если учитываются желания и интересы всех участников, а проигрыш одного человека, как правило, означает проигрыш всех

# Приспособление (Плюшевый Мишка)

– способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния

## *Тактические действия*

### *«Плюшевого Мишки»:*

- постоянное соглашательство с требованиями противника, т.е. делает максимальные уступки;
- постоянная демонстрация неприятия на победу или серьезное сопротивление;
- потакает противнику, льстит.





если предмет спора не так уж важен, а важнее сохранить хорошие взаимоотношения с другим человеком, то уступить, дать ему таким образом самоутвердиться, - может быть наиболее подходящим вариантом поведения

если конфликт касается важных вопросов, которые затрагивают чувства участников спора, то результатом такой стратегии будут отрицательные эмоции уступившей стороны (злость, обида, разочарование и др.), а в долгосрочной перспективе потеря доверия, уважения и взаимопонимания между участниками

# Избегание (Черепаша)

- стремление избежать обсуждения конфликтных вопросов и откладывание принятия сложного решения «на потом»



## *Тактические действия «Черепашки»:*

- отказывается вступать в диалог, применяя тактику демонстративного ухода;
- игнорирует всю информацию от противника, не доверяет фактам и не собирает их;
- отрицает серьезность и остроту конфликта;
- систематически медлит в принятии решений, всегда опаздывает, так как боится делать ответный ход.



Такая стратегия может быть полезна либо, когда предмет конфликта не очень важен, либо когда с другой стороной конфликта не обязательно поддерживать длительные отношения

**В долгосрочных отношениях важно открыто обсуждать все спорные вопросы, а избегание существующих трудностей приводит только к накоплению неудовлетворенности и напряжения**

# Компромисс (Лиса)

- это частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта. 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



## *Тактические действия «Лисы»:*

- торгуется, любит людей, которые умеют торговаться;
- использует обман, лесть для подчеркивания не очень выраженных качеств у противника;
- ориентирована на равенство в дележе, действует по принципу: «Всем сестрам – по серьгам»



**раздел поровну  
воспринимается как  
самое справедливое  
решение и, если  
стороны не могут  
увеличить размер  
делимой вещи,  
равноправное  
пользование  
имеющимися благами  
– уже достижение!**

**Недостатки стратегии  
компромисса в том, что  
одна сторона может,  
например, увеличить  
свои претензии или  
сдать свои позиции**

# Сотрудничество (Сова)

- участник стремится разрешить конфликт таким образом, чтобы в выигрыше оказались обе стороны. Он не просто учитывает позицию другого участника, но и стремится добиться, чтобы другая сторона тоже была бы удовлетворена



## *Тактические действия «Совы»:*

- собирает информацию о конфликте, о сути проблемы, о противнике;
- ведет подсчет своих ресурсов и ресурсов противника для выработки альтернативных предложений;
- обсуждает конфликт открыто, не боится разногласий, старается определить предмет конфликта;
- если противник предлагает что-то здоровое, разумное, то это принимается.



**Стремление выслушать другого человека, понять его точку зрения, учесть его интересы и найти в спорной ситуации решение, устраивающее все стороны, – такой подход способствует развитию взаимного уважения, понимания, доверия, и, тем самым, делает отношения более прочными и стабильными**

**во многих ситуациях найти решение, устраивающее обе стороны, может быть очень трудно, особенно если противоположная сторона не настроена на сотрудничество, и в этом случае процесс разрешения конфликта может быть длительным и тяжелым**



*Материал подготовлен педагогом-психологом  
Финской Т.С.*

*Благодарю за внимание!*

