

КАК ВЕСТИ СЕБЯ В КОНФЛИКТЕ?

СОВЕТЫ
ДЛЯ ПОДРОСТКОВ



#МОЛЧАТЬНЕЛЬЗЯПОМОЧЬ

КОНФЛИКТ

– это столкновение противоположных интересов, позиций, целей

В ХОДЕ КОНФЛИКТА люди обычно используют одну-две привычные им стратегии поведения.

Например

- *упорно настаивают на своем*
- *делают вид, будто ничего не происходит*



Порой важно проявить гибкость и вести себя иначе, чтобы успешно решить проблему

Психологи К. Томас и Р. Килменн придумали идею О ПЯТИ СТРАТЕГИЯХ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ

Это →

СОРЕВНОВАНИЕ

ПРИСПОСОБЛЕНИЕ

ИЗБЕГАНИЕ

КОМПРОМИСС

СОТРУДНИЧЕСТВО

Любая из стратегий, а не только сотрудничество, может оказаться эффективной.

Все зависит от конкретной ситуации и личных возможностей.

СТРАТЕГИИ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ ПО ДВУМ ПАРАМЕТРАМ

– на чьи интересы ориентируется человек
во время конфликта:

НА СВОИ

вплоть до полного
ИГНОРИРОВАНИЯ
потребностей окружающих

НА ЧУЖИЕ

вплоть до полного
ОТКАЗА от собственных
потребностей



СТРАТЕГИЯ

«СОРЕВНОВАНИЕ/ СОПЕРНИЧЕСТВО»

СОБСТВЕННЫЙ ВЫИГРЫШ
ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ

Не учитываются
интересы соперника(ов).



+ Стратегия подойдет:

- для тех, кто на 100% уверен в своей правоте
- если надо срочно принять решение

Особенно это актуально для лидеров и руководителей команд, коллективов.

- Велик риск испортить отношения,
возможно – навсегда.

Важно просчитать последствия выбора данной стратегии и готовность к ним.

СТРАТЕГИЯ

«ПРИСПОСОБЛЕНИЕ»

Согласие с тем, что **ИНТЕРЕСЫ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА БОЛЕЕ ЗНАЧИМЫ**, чем собственные.



+ Подойдет, если:

- не столь важно, из-за чего спор, главное – взаимопонимание
- нужно уступить, чтобы избежать неприятностей

Иногда уступки приводят к тому, что оппонент меняет свою позицию, чтобы учесть чужие интересы тоже.

- Чревато снижением самооценки, плохим настроением. Стратегию часто применяют неуверенные в себе люди.

Необходимо научиться уважать и отстаивать себя.

СТРАТЕГИЯ

«ИЗБЕГАНИЕ/УХОД»

«НИ СЕБЕ, НИ ЛЮДЯМ»

Не настаиваешь на своих требованиях и игнорируешь чужие.



+ Стратегия эффективна, если нет:

- желания
 - сил
 - возможностей
 - достаточно информации
- чтобы обратить ситуацию себе на пользу.

Рассчитана на выжидание времени – вдруг все само собой образуется.

- Масштабы проблемы могут расти как снежный ком и привести к более худшим последствиям, если постоянно уклоняться от принятия решения.

СТРАТЕГИЯ

«КОМПРОМИСС»

Ее цель – частично
УДОВЛЕТВОРИТЬ ИНТЕРЕСЫ
ВСЕХ УЧАСТНИКОВ конфликта.



+ Стратегия позволяет сохранить
отношения друг с другом.

Подходит, когда:

- у тех, кто в конфликте, равные силы и влияние
- и при этом нет времени на поиск
более подходящего решения

- Интересы соблюдены не полностью.

Возможен неравноценный «выигрыш».

*Это когда требования одного человека, которые удалось
удовлетворить, на самом деле не так значимы
по сравнению с требованиями оппонента.*

СТРАТЕГИЯ

«СОТРУДНИЧЕСТВО»

«ТЫ В ВЫИГРЫШЕ – И Я ТОЖЕ»

Акцент не на том, кто виноват, а на том, как урегулировать конфликт максимально удачно для всех.



- + Интересы участников конфликта учтены на 100%, в отличие от компромисса.
Отношения становятся даже крепче.

- Может уйти много времени и ресурсов на то, чтобы найти лучшее решение.

ПомощьРядом.рф

.....10

**БЕРЕГИ СЕБЯ
БУДЬ В БЕЗОПАСНОСТИ!**

**ТЫ НЕ ОДИН –
ПОМОЩЬРЯДОМ.РФ**
ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ ПОДРОСТКАМ

ОНЛАЙН

АНОНИМНО

БЕСПЛАТНО



**ФОНД
ПРЕЗИДЕНТСКИХ
ГРАНТОВ**