

# КАК ВЕСТИ СЕБЯ В КОНФЛИКТЕ?

СОВЕТЫ  
ДЛЯ ПОДРОСТКОВ



#МОЛЧАТЬНЕЛЬЗЯПОМОЧЬ

# КОНФЛИКТ

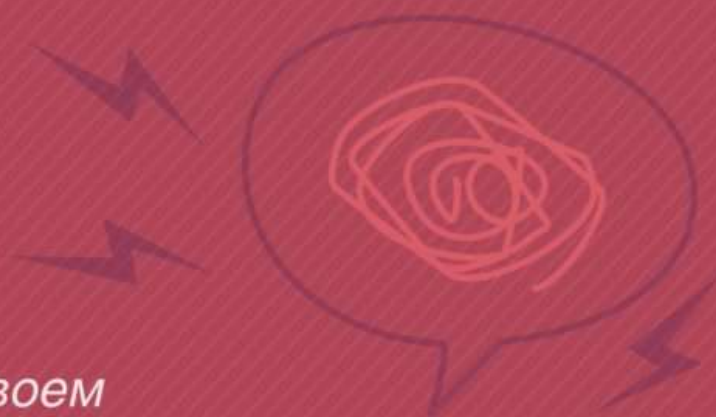
– это столкновение противоположных интересов, позиций, целей

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**