#  ПЯТЬ СПОСОБОВ РАЗРЕШЕНИЯ

 **КОНФЛИКТОВ**

1. **Соперничество, или конкуренция**, - стремление добиться своего за счѐт другого, «силовой» способ разрешения конфликта. Эта стратегия оправдана в критических ситуациях, когда решаются жизненно важные вопросы, а также в том случае, если вас используют в своих интересах. Выигрывает тот, кто сильнее. Цена победы – разрыв отношений, страдание проигравшего. Чаще всего так разрешают конфликты люди, уверенные в себе, амбициозные. Постоянная

приверженность данной стратегии свидетельствует о повышенной конфликтности.

1. **Сотрудничество или кооперация**, - поиск решения, устраивающего обе стороны. Эта стратегия является самой эффективной, потому, что в этом случае выигрывают все. Основная линия поведения в этом случае – уважительное отношение к оппонентам и совместный поиск решения. Этой стратегии

придерживаются люди зрелые, способные здраво рассуждать в любой ситуации.

1. **Компромисс - метод взаимных уступок**. Компромисс даѐт

возможность частично учесть интересы обеих сторон. Стратегия уместна в том случае, если сохранение отношений с партнѐрами важнее возможной выгоды или когда другие способы разрешения конфликта не эффективны.

Она свидетельствует о гибкости, дипломатичности, применяющих еѐ людей.

1. **Приспособление (сглаживание)** – принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого. Эта стратегия уместна в том случае, когда ради сохранения видимости партнѐрских отношений человек готов жертвовать своей выгодой. В этом случае сторона, идущая на уступки проигрывает другой стороне. Сохранение истинных партнѐрских отношений в этом случае проблематично. Эта стратегия характеризует мирного, уступчивого человека.
2. **Уход, или избегание, - уклонение от конфликта**. Эта стратегия успешна в том случае, когда цена вопроса невелика или нужна пауза для принятия

окончательного решения. Достоинством этой стратегии можно считать сохранение отношений, но в этом случае конфликт не разрешѐн, а «загнан внутрь», что может впоследствии привести к «взрыву». Чаще всего эту стратегию используют люди, неуверенные в себе, или находящиеся в тисках непреодолимых обстоятельств.