ПЯТЬ СПОСОБОВ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

1. **Соперничество, или конкуренция**.

Стремление добиться своего за счёт 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.

2. **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.

3. **Компромисс - метод взаимных уступок**.

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

Она свидетельствует о гибкости, дипломатичности, применяющих её людей.

4. **Приспособление (сглаживание)**

Принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого.

Эта стратегия уместна в том случае, когда ради сохранения видимости партнёрских отношений человек готов жертвовать своей выгодой.

В этом случае сторона, идущая на уступки проигрывает другой стороне. Сохранение истинных партнёрских отношений в этом случае проблематично.

Эта стратегия характеризует мирного, уступчивого человека.

5. **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 разрешён, а «загнан внутрь», что может впоследствии привести к «взрыву».

Чаще всего эту стратегию используют люди, неуверенные в себе, или находящиеся в тисках непреодолимых обстоятельств.