



## **Как правильно вести себя в конфликтной ситуации**

*В жизни человека конфликты происходят довольно часто. Зная модели поведения, можно подобрать наиболее подходящую в конкретном случае.*

Конфликтные ситуации нередко возникают в жизни любого человека. Для того чтобы выйти из них победителем, решить спор себе на пользу, необходимо знать как себя вести с другими людьми. Существует ряд моделей поведения при возникновении конфликта. Выбирать необходимую линию поведения нужно исходя из конкретной ситуации и ту, которая принесет наибольшую пользу.

Принято выделять пять основных моделей поведения при возникновении конфликта:

### **1. Поиск компромисса.**

При такой модели поведения, вы готовы пойти на определенные уступки в решении спорного вопроса, а взамен ожидаете со стороны оппонента ответных уступок. Такая линия поведения применяется в случае, если нет полной уверенности в благоприятном исходе дела. Полученный результат является, как правило, временным, и после упрочнения своей позиции любой из сторон, проблема возникает вновь.

### **2. Сотрудничество.**

Такая стратегия поведения направлена на поиск единственно верного решения, которое удовлетворит притязания обеих сторон. Участники конфликта стараются разобраться в его причинах, понять пожелания и стремления оппонента, добраться до так называемого «корня» проблемы. Применение данной модели на практике потребует много сил, терпения и времени. В то же время, вы сможете полностью исчерпать конфликт, расположить к себе оппонента, добиться дальнейшего успешного сотрудничества с ним и решения стоящих перед вами задач.

### **3. Избегание.**

Действия человека, применяющего эту стратегию, направлены на вежливое и дипломатичное уклонение от решения вопроса, вызвавшего конфликт. Ее стоит избрать, если вы не желаете портить себе нервы и спорить по вопросу, который для вас не имеет особого значения. Кроме того, во многих ситуациях стоит пытаться избежать конфликта, так как в последующем, даже если победа останется за вами, человек, проигравший в споре, будет на вас обижаться.

### **4. Конкуренция.**

Применяется для достижения положительного результата любой ценой, не учитывая пожелания и интересы другой стороны. При таком разрешении конфликта, главное не тот, кто прав, а тот, кто сильнее и напористее. Для использования этой модели нужно обладать достаточной уверенностью в себе, да и «язык должен быть подвешен». После разрешения конфликта таким способом, вторая сторона будет настроена враждебно. Но в некоторых



ситуациях нужно защищать свои интересы даже самыми кардинальными способами. К примеру, такой моделью поведения можно воспользоваться, когда конфликт возникает по поводу продвижения по службе, в случае если на ваше место метят другие.

### **5. Приспособление.**

Для этой модели поведения характерен отказ от защиты своих интересов и предоставление победы своему противнику.

Может применяться в следующих случаях:

- между родственниками, так как главное – это сохранение хороших отношений;
- когда противник выше по социальному статусу, положению в обществе или когда человек находится в зависимом от него состоянии. Такой противник может оказать вредное влияние на жизненные интересы и создать много проблем. Поэтому чтобы не навредить самому себе, не испортить отношения и завоевать расположение стоит пожертвовать своими интересами в спорном вопросе.

В связи с тем, что конфликты возникают по разным причинам и с разными людьми, нужно подбирать себе модель исходя из конкретной ситуации. Правильно выбранная модель поведения поможет разрешить любой конфликт в вашу пользу.

Информацию предоставила

педагог-психолог Котоманова Л.Д.