

Стратегии поведения личности в конфликте



Модели поведения личности в конфликте

**Конструктивна
я**

Конформистская

Деструктивная

Каждая из этих моделей обусловлена предметом конфликта, образом конфликтной ситуации, ценностью межличностных отношений и индивидуально-психологическими особенностями субъектов конфликтного взаимодействия. Модели поведения отражают установки участников конфликта на его динамику и способ разрешения.

Модели поведения личности в конфликте

№ п/п	Модель поведения	Поведенческие характеристики личности
1	Конструктивная	Стремится уладить конфликт; нацелена на поиск приемлемого решения; отличается выдержкой и самообладанием, доброжелательным отношением к сопернику; открыта и искренна, в общении лаконична и немногословна
2	Деструктивная	Постоянно стремится к расширению и обострению конфликта; постоянно принижает партнера, негативно оценивает его личность; проявляет подозрительность и недоверие к сопернику, нарушает этику общения
3	Конформистская	Пассивна, склонна к уступкам; непоследовательна в оценках, суждениях, поведении; легко соглашается с точкой зрения соперника; уходит от острых вопросов

Стратегии поведения в конфликте



Стратегии поведения в конфликте



1. Избегание

Тактические действия «Черепахи»:

- отказывается вступать в диалог, применяя тактику демонстративного ухода;
- избегает применения силовых приемов;
- игнорирует всю информацию от противника, не доверяет фактам и не собирает их;
- отрицает серьезность и остроту конфликта;
- систематически медлит в принятии решений, всегда опаздывает, так как боится делать ответный ход.

1. Избегание

Качества личности:

- нетерпение к критике - принятие ее как атаки на себя лично;
- нерешительность в критических ситуациях, действует по принципу: «Авось обойдется»;
- неумение предотвратить хаос и беспредметность в беседе;
- застенчивость в общении с людьми.

Стиль избегания рекомендуется тогда, когда:

- напряженность слишком велика и вы ощущаете необходимость ослабить накал;
- исход не очень важен для вас;
- вы знаете, что не можете или даже не хотите решить конфликт в свою пользу;
- вам нужно выиграть время для того, чтобы получить дополнительную информацию или заручиться дополнительной поддержкой;
- у вас мало власти для принятия вашего способа решения.

2. Приспособление

Тактические действия «Плюшевого Мишки»:

- постоянно соглашается с требованиями противника, делает максимальные уступки;
- потакает противнику, льстит.



Качества личности:

- бесхребетность – отсутствие собственного мнения в сложных ситуациях;
- желание всем угодить, никого не обидеть, чтобы не было раздоров и столкновений.

Стиль приспособления уместен, если:

- вас не интересует или не волнует случившееся;
- вы хотите сохранить мир или добрые отношения с другими людьми;
- вы понимаете, что итог намного важнее для другого человека, чем для вас;
- у вас мало власти или шансов на победу;

3. Компромисс



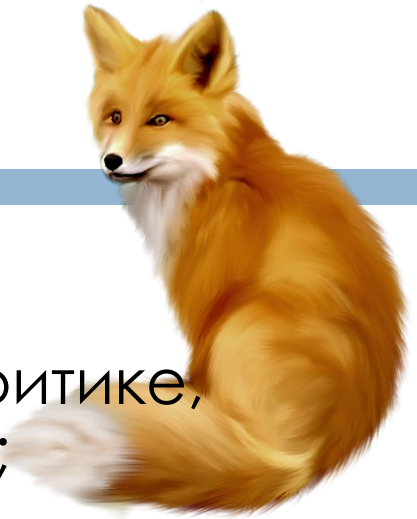
Тактические действия «Лисы»:

- торгуется, любит людей, которые умеют торговаться;
- использует обман, лесть для подчеркивания не очень выраженных качеств у противника;
- ориентирована на равенство в дележе, действует по принципу: «Всем сестрам – по серьгам».

3. Компромисс

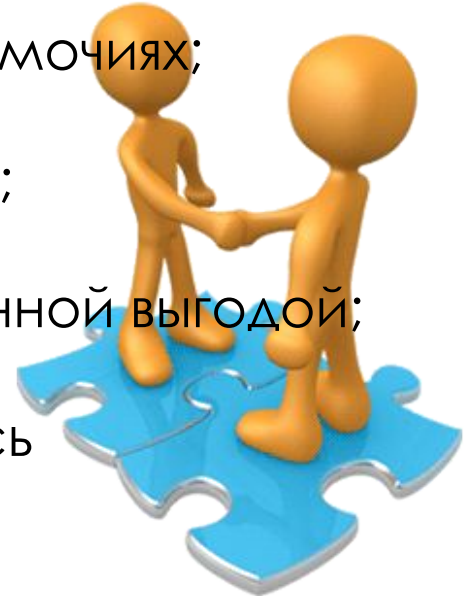
Качества личности:

- предельная осторожность в оценке, критике, обвинениях в сочетании с открытостью;
- настороженное отношение к критическим оценкам других людей;
- ожидание мягких формулировок, красивых слов;
- желание убедить людей не выражать свои мысли слишком резко и открыто.



Стиль компромисса выбирайте, если:

- ❑ вы испытываете дефицит времени и хотите прийти к решению быстро;
- ❑ обе стороны уравниены во властных полномочиях;
- ❑ вас может устроить временное решение;
- ❑ вы можете воспользоваться кратковременной выгодой;
- ❑ другие пути решения проблемы оказались неэффективными.



4. Сотрудничество

Тактические действия «Совы»:

- собирает информацию о конфликте, о сути проблемы, о противнике;
- ведет подсчет своих ресурсов и ресурсов противника для выработки альтернативных предложений;
- обсуждает конфликт открыто, не боится разногласий;
- если противник предлагает что-то здоровое, разумное, то это принимается.



4. Сотрудничество

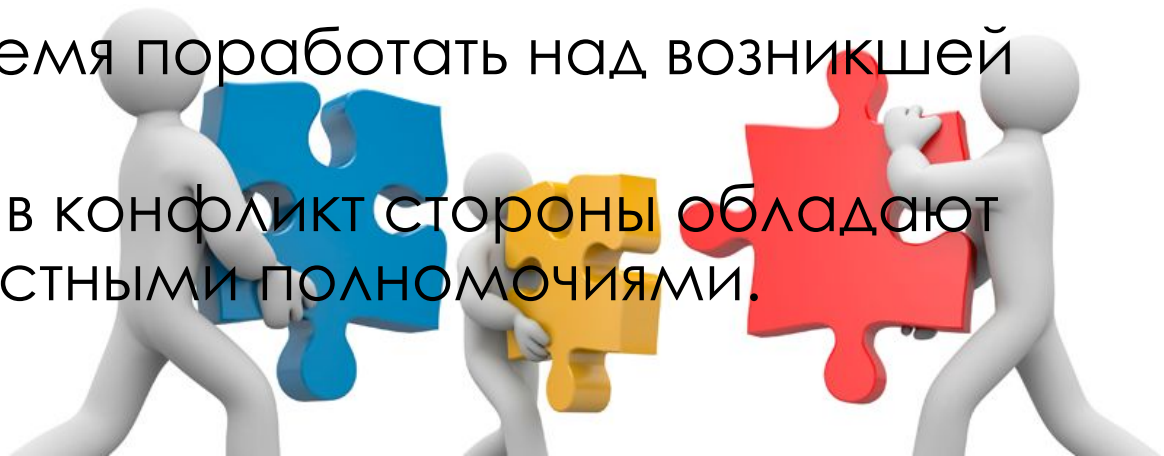
Качества личности:

- положительно относится к новациям, переменам;
- умеет критиковать, не оскорбляя личности, как говорят, «по делу», опираясь на факты;
- использует свои способности для достижения влияния на людей.



Стиль сотрудничества возможен, когда:

- решение проблемы очень важно для обеих сторон и никто не хочет полностью от него устраниваться;
- у вас тесные, длительные и взаимозависимые отношения с другой стороной;
- у вас есть время поработать над возникшей проблемой;
- вовлеченные в конфликт стороны обладают равными властными полномочиями.



5. Соперничество



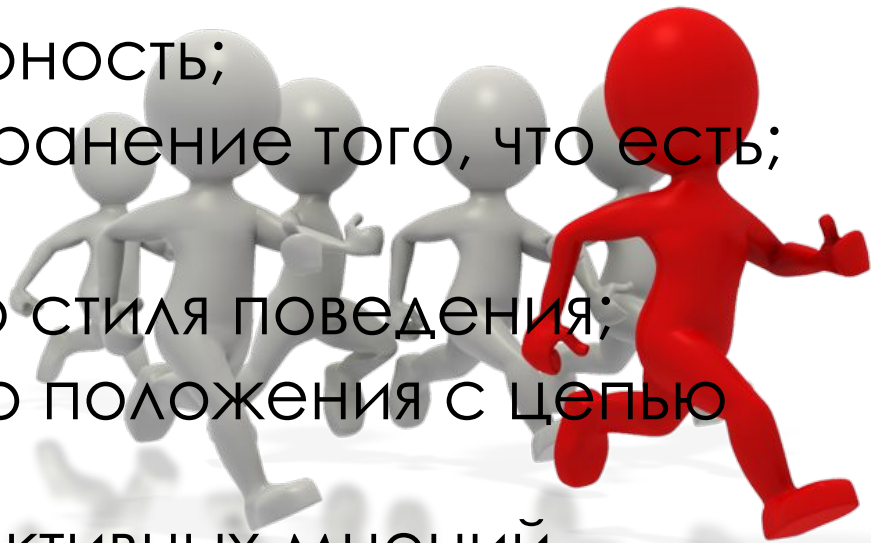
Тактические действия «Акулы»:

- жестко контролирует действия противника и его источники информации;
- постоянно и преднамеренно давит на противника всеми доступными средствами;
- использует обман, хитрость, пытаясь завладеть положением;
- провоцирует противника на непродуманные шаги и ошибки.

5. Соперничество

Качества личности:

- властность, авторитарность;
- ориентировка на сохранение того, что есть;
- боязнь нововведений;
- боязнь критики своего стиля поведения;
- использование своего положения с целью достижения власти;
- игнорирование коллективных мнений.



Стиль конкуренции полезен, когда:

- исход очень важен для вас и вы делаете ставку на свое решение возникшей проблемы;
- вы обладаете достаточным авторитетом для принятия решения и представляется очевидным, что предлагаемое вами решение - наилучшее;
- решение необходимо принять быстро и вы имеете достаточно власти для этого.

Список литературы:

- Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии.
- Голованов О. Краткий словарь по социологии. - Кыштым, 2001. – С.123.

<https://yandex.ru/images/>





Благодарю за внимание!