

Захарова Татьяна Николаевна

студентка

Финансово-экономический институт

ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный

университет им. М.К. Аммосова»

г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ В КОНКРЕТНОМ КОНФЛИКТЕ С ЦЕЛЬЮ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ

Аннотация: в данной статье рассмотрены и изучены стили поведения в конфликтных ситуациях, а также проанализированы их сильные и слабые стороны. В работе выделены основные тактики поведения в конфликтной ситуации.

Ключевые слова: стиль поведения, конфликты, поведения в конфликтах.

Люди издавна мечтали о таком обществе, в котором прекратятся всякие противоречия и конфликты. Они существуют ровно столько, сколько существует человечество и на сегодняшний день. Они стали неотъемлемой частью как повседневной жизни, так и профессиональной деятельности людей.

Специалистами разработано немало рекомендаций, касающихся различных аспектов поведения людей в конфликтных ситуациях, выбора соответствующих тактик поведения и средств разрешения конфликта, а также управления им.

Западными психологами были разработаны основные наиболее приемлемые *тактики поведения в конфликтной ситуации*. Они указывают, что существуют пять основных тактик поведения при конфликте: приспособление, компромисс, сотрудничество, игнорирование и конфронтация. Итак, остановимся подробнее на этих тактиках поведения в конфликте.

Тактика «*Приспособление*». Стремление сохранить и наладить благоприятные отношения, обеспечить интересы партнера путем сглаживания разногласий.

Готовность уступить, пренебрегая собственными интересами, претензиями. Тактика, выбранная в качестве образца конфликтного поведения, может оказаться и малоэффективной. Она не приемлема в ситуациях, когда субъекты конфликта охвачены чувством обиды и раздражения, не хотят отвечать друг другу доброжелательной взаимностью, а их интересы и цели не поддаются сглаживанию и согласованию.

Тактика «*Компромисс*». Стремление урегулировать разногласия, уступая в чем-то в обмен на уступки другого. Поиск средних решений, когда никто много не теряет, но много и не выигрывает. Тактика предпочтительна тем, что обычно преграждает путь к недоброжелательности, позволяет удовлетворить притязания каждой из вовлеченных в конфликт сторон. Не стоит, однако, прибегать к ней без нужды. Каждый раз нужно проверять, эффективен ли в данном случае компромисс.

Тактика «*Сотрудничество*». Поиск решений, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон в ходе открытого обсуждения. Совместный и откровенный анализ разногласий в ходе выработки решений. Тактика требует времени и терпения, мудрости и дружеского расположения, умения выразить и аргументировать свою позицию. Наградой за общие усилия служат конструктивный, всех устраивающий результат, совместно найденный оптимальный выход из конфликта, а также укрепление партнерского взаимодействия.

Тактика «*Игнорирование*». Стремление не брать на себя ответственность за принятие решения, не видеть разногласий, отрицать конфликт, считать его безопасным; стремление выйти из ситуации не уступая, но и не настаивая на своем, воздерживаясь от споров, дискуссий, возражений оппоненту, высказывания своей позиции. Игнорирование бывает вполне оправданным в условиях межличностного конфликта, возникающего по причинам субъективного, эмоционального порядка. Если конфликт возник на объективной основе, то в такой ситуации игнорирование может оказаться неэффективным, поскольку спорная проблема сохраняет свое значение, причины, ее породившие, сами собой не отпадают, а еще более усугубляются.

Тактика «*Конфронтация*». Стремление настоять на своем путем открытой борьбы за свои интересы, занятие жесткой позиции непримиримого антагонизма в случае сопротивления. Применение власти, принуждения, давления, использование зависимости партнера. Нельзя забывать, что любое давление может обернуться взрывом необузданных эмоций, разрушением уважительных и доверительных отношений. Поэтому, тактика малопригодна в большей части межличностных конфликтов, не лучший вариант сохранения здоровой морально-психологической атмосферы в организации.

Таким образом, учитывая индивидуально-психологические особенности участников конфликта, должны применяться различные межличностные стили разрешения конфликтов, однако стратегия сотрудничества должна быть основной, так как она чаще всего делает конфликт функциональным. Тактика сотрудничества приводит к самым эффективным решениям при сохранении дружеских отношений.

Список литературы

1. Кибанов А.Я. Конфликтология / А.Я. Кибанов, И.Е. Ворожейкин. – М., 2009. – С. 147–154.
2. Шикун А.Ф. Управленческая психология / А.Ф. Шикун, И.М. Филинова. – М., 2012. – С. 194–196.
3. Майерс Д. Социальная психология. – 2010.
4. Этика и психология деловых отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/4430678/page:32/>