

Памятка для детей 10- 12 лет «Стили разрешения конфликтов»

В жизни конфликт может разворачиваться по-разному. Например, из-за того, что два человека не смогли разрешить свой спор, отряд мог разбиться на два враждующих лагеря. Такой способ разрешения конфликта был бы деструктивным. Действительно, способы разрешения конфликтов могут быть конструктивными и деструктивными. В конструктивных способах разрешения конфликтов возникают новые связи, взаимодействия; в деструктивных – напротив, отношения разрушаются. Конфликтные ситуации вызывают у людей определенные негативные чувства. Для того чтобы конфликты не приносили негативных последствий, их нужно уметь разрешать.

Стиль конкуренция – «акула» (силовая стратегия: принуждение, борьба, соперничество). Для этого стиля характерна ориентация человека только на свои интересы и игнорирование интересов своего партнера. Он не заинтересован в сотрудничестве. Стиль «конкуренции» предпочтителен и эффективен в тех случаях, когда:

- исход очень важен для вас, и вы делаете большую ставку на разрешение возникшей проблемы;
- решение необходимо принять быстро, и у вас достаточно власти для этого;
- вы чувствуете, что у вас нет другого выбора и вам нечего терять;
- вы находитесь в критической ситуации, которая требует мгновенного реагирования.

Преимущества этого стиля в том, что у человека не копятся отрицательные эмоции, он любит рисковать и берет на себя ответственность. В экспериментальных ситуациях этот стиль очень хорош. Недостатки его заключаются в том, что конфликт не решается справедливо, человек постоянно конфликтует, не жалеет чувств других людей.

Стиль уклонение – «черепаха» (уход, избегание). Это стиль реализуется тогда, когда человек не отстаивает свои права, не хочет вступать в сотрудничество, а просто уходит от разрешения конфликта. Задача человека, использующего этот стиль, не разрешать конфликт, а сохранить взаимопонимания.

Этот стиль можно использовать, когда:

- затрагиваемая проблеме не столь важна для вас, и вы не хотите тратить силы на ее решение;
- вы чувствуете, что находитесь в безнадежном положении;
- вы чувствуете себя неправым и предчувствуете правоту другого человека;
- ваш собеседник обладает большой властью или же у вас нет серьезных оснований для продолжения отношений с этим человеком, может быть, вам нужна отсрочка.

Преимущество этого стиля в том, что это «безопасный стиль в опасности», человек сам конфликт не создает. Недостатки – конфликт не решается.

Стиль приспособление – «медвежонок» (уступка). Человек, придерживающийся данной стратегии, так же, как и в стиле «избегание», стремится уйти от конфликта. Но причины ухода иные, так как человек, принимающий стратегию уступки, жертвует своими личными интересами в пользу интересов соперника, не пытаясь отстаивать собственные интересы. Этот стиль полезен в ситуациях, когда необходимо смягчить обстановку и вернуться к проблеме позже и отстоять свою позицию. Также - если вы чувствуете, что важнее сохранить с кем-то хорошие взаимоотношения, чем отстаивать свои интересы.

Преимущества этого стиля в том, что сохраняются взаимоотношения между людьми, но конфликты не решаются, а накапливаются и снова возвращаются.

Стиль компромисс – «лиса». Решая конфликт с помощью компромисса, люди озабочены и сохранением отношений, и разрешением конфликта, но не справедливым, а быстрым – никто ничего не теряет, но никто ничего и не выигрывает. Вы немного уступаете в своих интересах, чтобы удовлетворить их частично, и другая сторона делает то же самое. «Стратегия взаимной уступки». В споре необходимо обозначить область совпадения интересов. Стратегия компромисса не портит межличностные отношения и способствует их положительному развитию. Неудовлетворенность у людей также может накапливаться, но гораздо в меньшей степени, чем при других стилях. В этом случае вы можете принять третье решение, которое не удовлетворяет обе стороны конфликта, но стороны согласны с этим решением.

Стиль сотрудничества – «сова». Стиль сотрудничества среди прочих самый трудный, но наиболее эффективный. Стратегия сотрудничества характеризуется высоким уровнем направленности как на собственные интересы, так и на интересы соперника. Человек открыто выражает свои чувства, желания, но при этом щадит чувства других людей и учитывает их нужды.

Такой подход рекомендуется использовать в тех случаях, 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;

- обе вовлеченные в конфликт стороны обладают равной властью или игнорируют разницу в положении для того, чтобы на равных искать решение проблемы.

Какой стиль выхода из конфликта предпочтителен? Стиль сотрудничества, вероятно самый трудоемкий, особенно если он вами не усвоен. В идеальном случае конфликт сам подсказывает нам стиль поведения. Если ни цели, ни отношения не являются для нас особо важными,

благоразумнее уклониться от конфликта. Когда для вас важна цель, а взаимоотношения значительно меньше, наилучшим выходом из конфликта может оказаться доминирование. С другой стороны, реалистический взгляд на вещи заставляют нас в случаях, когда отношения намного важнее, чем цель, прибегнуть к стилю капитуляции.

Важно понять, что каждый из этих стилей эффективен только в определенных условиях. Наилучший подход будет определяться конкретной ситуацией, а также складом вашего характера.

Также можно выделить ещё один способ решения конфликта – способ «Третейский судья». Если стороны не могут найти решение конфликта, они могут прибегнуть к помощи третьей стороны, незаинтересованной в конфликте.