

Стратэгіі паводзін у канфлікце

РЕПОЗИТОРИЙ БГПУ




Канфлікт (па А. Г. Кавалёву) – гэта супярэчнасць, якая ўзнікае паміж людзьмі ў сувязі з вырашэннем тых ці іншых пытанняў сацыяльнага і асабістага жыцця.

Пры гэтым, на думку аўтара, не кожная супярэчнасць з'яўляецца канфліктам. Канфлікты ўзнікаюць у тым выпадку, калі супярэчнасці закранаюць сацыяльны статус асобы або групы, матэрыяльныя або духоўныя каштоўнасці людзей, прэстыж і маральную годнасць асобы.

У псіхалогіі прынята адрозніваць 5 стратэгіяў паводзін у канфлікце:


- ➔ **Ухіленне (пазбяганне)** – пасіўны стыль паводзін у канфлікце, які характарызуецца адсутнасцю імкнення чалавека як пайсці насустрач апаненту, так і абараняць уласныя інтарэсы.

Пры гэтым дадзены стыль паводзін у канфлікце існуе як у свядомай, так і несвядомай форме. Напрыклад, чалавек, які не прызнае наяўнасць канфліктнай сітуацыі, калі дадзеная сітуацыя рэальна існуе, таксама выбірае, але на падсвядомым узроўні, стратэгію ўхілення ад канфлікту.



Аднак сыход ад канфлікту можна лічыць рацыянальным, калі далейшае развіццё падзей будзе спрыяльным для чалавека, альбо прынясе яму поспех без асаблівых намаганняў альбо прадставіць для яго больш выгадныя магчымасці і г. д.


Неабходна адзначыць, што частае выкарыстанне дадзенага стылю паводзін у канфлікце можа прывесці да зніжэння самаацэнкі чалавека, узнікненню ў яго пачуцці няўпэўненасці ў сваіх сілах. Таму пры выбары ўхілення варта спачатку ўзважыць усе плюсы і мінусы такіх паводзін.

- 
- **Прыстасаванне (саступка)** – можна пазначыць як форму пасіўнага супрацоўніцтва, якая адрозніваецца схільнасцю змякчыць канфліктную сітуацыю і захаваць існуючыя адносіны паміж людзьмі.

Пры гэтым у чалавека, які выбірае дадзеную стратэгію паводзін, адсутнічае імкненне дасягнуць пастаўленай мэты, а іншы бок канфлікту захоўвае цікавасць да ўласных мэт.


Калі для вырашэння канфлікту ў Вас няма часу, то прыстасаванне можа стаць найбольш выгаднай стратэгіяй паводзін у дадзенай сітуацыі.

Існуюць і іншыя плюсы прыстасавання, напрыклад, такія паводзіны дазваляюць захаваць адносіны паміж людзьмі, спрыяюць здыманню напружання, патрабуюць ад асобы найменшых выдаткаў яе рэсурсаў, прыводзяць да мірнага існавання канфліктуючых бакоў. Але ёсць і мінусы - такія паводзіны могуць быць успрыняты іншым бокам як праява слабасці, што здольна прывесці да павелічэння ціску і патрабаванняў. Пры гэтым неабходна памятаць, што звяртаючыся толькі да такога стылю паводзін у канфлікце, вы хутчэй за ўсё не зможце дасягнуць жаданага і задаволіць уласныя інтарэсы.




► **Канфрантацыя (канкурэнцыя, суперніцтва, дамінаванне, падаўленне)** – гэта актыўныя паводзіны чалавека, якія накіраваны на задавальненне ўласных інтарэсаў, пры гэтым на шкоду інтарэсам другога боку.

Чалавек, абірае суперніцтва як стратэгію паводзін у канфлікце, імкнецца дамагчыся задавальнення толькі сваіх мэт, для гэтага ён можа пастарацца пераканаць або прымусіць апанента пайсці на саступкі.




Плюсамі дадзенага стылю паводзінаў у канфлікце выступае стымуляванне развіцця і прагрэсу, а таксама высокая эфектыўнасць у дасягненні неабходных вынікаў.

Аднак чалавек, які пастаянна супернічае і канкуруе з іншымі людзьмі, становіцца для іх канфліктным. Пры гэтым істотным мінусам суперніцтва з'яўляецца пастаянная неабходнасць у дакладнасці інфармацыі і выдатках фізічных і псіхічных сіл чалавека, што можа прывесці да ўзнікнення стрэсу.




➔ **Кампраміс** – азначае схільнасць апанентаў да ўзаемных саступак пры дасягненні частковага задавальнення сваіх імкненняў.


Займае сярэдняе месца сярод разнастайных стыляў паводзінаў і па іншаму пазначаецца як стратэгія ўзаемнай Саступкі, якая характарызуецца балансам інтарэсаў усіх бакоў. Аднак кампраміс не можа быць пастаянным рашэннем праблемы, паколькі ні адна з бакоў не задавальняе ўласныя інтарэсы цалкам, што з'яўляецца асновай для працягу канфлікту.



Здольнасць чалавека рэгуляваць канфлікты з дапамогай кампрамісу разглядаецца як прыкмета яго высокай культуры зносін, такая якасць вельмі важна ў падпарадкаванні перамоваў і кіраванні людзьмі. Так, кампраміс не з'яўляецца спосабам поўнага вырашэння канфлікту, але ён цалкам можа служыць выдатным метадам яго рэгулявання.

- 
- **Стратэгія супрацоўніцтва (інтэграцыі)** – характарызуецца скіраванасцю на рэалізацыю інтарэсаў усіх удзельнікаў канфлікту.

Такі стыль паводзін у канфлікце здольны пры дакладнай і своєчасовай дыягностыцы праблемы, выяўленні знешніх і схаваных прычын канфлікту, гатоўнасці канфліктуючых бакоў дзейнічаць для дасягнення агульнай мэты.



Асновай для такога стылю паводзін у канфлікце як супрацоўніцтва з'яўляецца прызнанне апанентамі каштоўнасці міжасобасных адносін. Выбіраючы супрацоўніцтва, вы выказваеце імкненне сумеснымі намаганнямі вырашыць канфліктную сітуацыю.

Аднак для рэалізацыі дадзенай стратэгіі неабходна, каб усе канфлітуючыя бакі прытрымліваліся пазіцыі супрацоўніцтва адзін з адным, што ў нашым свеце сустракаецца не часта.