

СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ КОНФЛИКТНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Ескенди́рова Диана Хаиркеевна

студент Омского государственного педагогического университета, РФ, г. Омск

В конфликтах каждому человеку свойственно определенное поведение. Именно от поведения личности зависит, способен ли конфликт разрушить отношения или напротив, принесет в них новую степень взаимопонимания. Поведение и действия человека зависят от его мотивов, которые, в свою очередь, конкретизируются в целях. От преследуемой цели зависит отношение человека к конфликту. От отношения и цели зависит выбор той или иной стратегии поведения, которая и будет определять набор конфликтных действий субъекта.

«Стратегия – это набор макроскопических целей. Тактики – средства достижения этих целей»[3, с. 74]. Одна тактика может использоваться в разных стратегиях. Например, угрозу можно использовать как в стратегии ухода (уходя, оппонент неявно угрожает разрывом отношений), так и в стратегии конкуренции (явная угроза в прямом смысле этого слова). Многие авторы по-разному называют стратегии поведения в конфликте:

Таблица.

Стратегии поведения

	К. Томас и Р. Килмен	В.П. Ратников	И.Е. Ворожейкин	Н.В.
1	Соперничество	Силовое подавление (метод насилия)	Конфронтация	Доминирование соперничество напористость
2	Избегание	Избегание (уход)	Уклонение	Уход (игнорирование)
3	Приспособление	Метод односторонних уступок	Приспособление	Уступчивость
4	Компромисс	–	Компромисс	
5	Сотрудничество	Сотрудничество (компромисс)	Сотрудничество	Сотрудничество интеграция)

- 1. Силовое подавление** (борьба, соперничество, конфронтация) – ориентировано на то, чтобы, действуя активно, добиваться собственных интересов в ущерб сопернику. Тот, кто выбирает данную стратегию поведения, ставит свои интересы выше интересов оппонента. Соперничество в конфликте может быть эмоциональным (крик, угрозы, обвинения) и интеллектуальным (информированность, неоспоримые аргументы, давление авторитетом). Данная стратегия применяется тогда, когда человек находится в точке бифуркации, которая требует мгновенного реагирования; отсутствует

альтернатива; результат имеет огромное значение [3, с. 70].

2. **Уход** (игнорирование, уклонение, избегание), как стиль поведения в конфликтах, характеризуется отсутствием у вовлеченного в конфликтную ситуацию желания сотрудничать с кем-либо и прикладывать активные усилия для осуществления собственных интересов, равно как пойти навстречу оппонентам. Чаще всего субъект придерживается данной стратегии тогда, когда конечный результат его не интересует и не представляет собой большой важности или же ситуация накалилась до предела и возникает необходимость ее охлаждения. Выбор «ухода» может быть и тогда, когда недостаточно времени для принятия осознанного решения [2, с. 132-133] .
3. **Приспособление** (уступка) – также стратегия пассивного поведения. Характеризуется стремлением уйти от конфликта по причине незаинтересованности в ситуации или отсутствии времени и сил. При этом человек, принимающий стратегию уступки, приносит свои интересы в жертву (проигрыш – выигрыш). Данная стратегия может быть основной для человека в силу его индивидуально-психологических особенностей. Применяется тогда, когда необходимо сохранить хорошие и дружественные отношения; недостаточно власти (шансов на победу) или уверенности; не особо волнует случившаяся ситуация; нет времени и сил отстаивать свои интересы [1, с. 86].
4. **«Компромисс** – путь взаимных уступок, взаимовыгодной сделки, создание условий для хотя бы частичного удовлетворения интересов противоборствующих сторон (проигрыш – выигрыш, выигрыш – проигрыш)» [3, с. 73]. Компромисс достигается на поверхностном уровне, стороны уступают друг другу в чем-то и в результате приходят к совместному решению. Данная стратегия целесообразна тогда, когда силы у сторон одинаковые, а интересы взаимоисключающие; у оппонентов присутствует желание сохранить хорошие отношения и получить хоть что-то, чем ничего.
5. **«Сотрудничество** – нацелено на реализацию субъектами конфликта совместных интересов, путем выработки такого решения, которое устраивало бы обе стороны (выигрыш – выигрыш)» [3, с. 60]. Человек, который придерживается данной стратегии, на одинаково высоком уровне оценивает свои интересы и интересы оппонента, т.е. создается баланс интересов. Цель стратегии – разработка долгосрочного взаимовыгодного решения. Применяется тогда, когда имеется в запасе время на решение проблемы; необходимо сохранить длительные и прочные взаимоотношения.

Несмотря на то, что существует множество трактовок, в конфликтологии описываются пять основных стратегий поведения в конфликте: силовое подавление, уход, приспособление, компромисс и сотрудничество. Каждой из них присущи конкретные тактики. И от того, насколько они соответствуют выбранной стратегии, напрямую зависит успех его разрешения.

Список литературы:

1. Багаева, В.В. Стратегии поведения в конфликте // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2015. – №1 (20). – С. 81-96.
2. Ворожейкин И.Е. Конфликтология: Учебник / И.Е. Ворожейкин, А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 240 с.
3. Зеленков М. Ю. Конфликтология / М. Ю. Зеленков. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 324 с.