Стили поведения в конфликте [2].

Помимо этого Томасом разработан тест, назначение которого  - исследовать преобладающий стиль поведения личности в конфликте.

*1. Конкуренция* (доминирование, соперничество, борьба, напористость) - каждая из сторон в конфликте стремится реализовать свои собственные интересы в ущерб интересам другой стороны.

В случае использования этого стиля конфликт часто развивается по деструктивному пути тотального взаимного разрушения.

Однако этот стиль будет уместен, когда нет другого пути, а предмет спора чрезвычайно важен для Вас. Также его может использовать человек, обладающий сильной волей, достаточным авторитетом, властью, не очень заинтересованный в сотрудничестве с другой стороной и стремящийся в первую очередь удовлетворить собственные интересы.

Следует иметь в виду, что это не тот стиль, который можно использовать в близких личных отношениях, так как, кроме отчуждения, он ничего больше не сможет вызвать. Его также нецелесообразно использовать в ситуации, когда вы не обладайте достаточной властью, а ваша точка зрения по какому-то вопросу расходится с точкой зрения более значимого лица.

2. С*отрудничество* (кооперация, интеграция)- конфликтующие стороны вступают в диалог и находят выход, который помогает каждой из них максимально реализовать свои интересы и сохранить долгосрочные партнерские отношения.

Этот стиль можно использовать, если, отстаивая собственные интересы, вы вынуждены принимать во внимание нужды и желания другой стороны. Этот стиль наиболее труден, так как он требует более продолжительной работы, но максимально эффективен. Цель его применения – разработка долгосрочного взаимовыгодного решения. Такой стиль требует умения объяснить свои желания, выслушивать друг друга, сдерживать эмоции.

3. К*омпромисс* (взаимные уступки) - суть стиля в том, что конфликтующие стороны стремятся урегулировать разногласия при помощи взаимных уступок.

В этом плане он напоминает стиль сотрудничества, однако, осуществляется на более поверхностном уровне. Этот стиль наиболее эффективен, если обе стороны хотят одного и того же, но знают, что одновременно это невыполнимо (например, стремление занять одну и ту же должность или одно и то же помещение, смотреть разные телепередачи в одно время при наличии 1 телевизора). Этот стиль также помогает сохранить добрые долгосрочные отношения между сторонами.

4. У*клонение* (уход, избегание, игнорирование) - при этом стиле конфликтующие стороны не вступают в переговоры, не пытаются реализовать свои интересы или интересы другой стороны.

Такой стиль позволяет сохранить хорошие отношения, но не решает возникшее противоречие.

Он уместен тогда, когда проблема для вас не столь важна, вы не отстаивайте свои права, не сотрудничайте ни с кем и не хотите тратить время и силы на её решение. Этот стиль реализуется также в тех ситуациях, когда одна из сторон обладает большей властью, либо понимает, что не права, или считает, что нет серьезных оснований для продолжения контактов. Этот стиль возможен как временная тактика, если нужно собрать информацию о противоположной стороне, продумать план действий.

5. П*риспособление* (уступчивость) – одна из конфликтующих сторон полностью отказывается от своих интересов в пользу другой стороны.

Такой стиль позволяет сохранить добрые отношения между сторонами, но не решает конфликт, оставляет одну из сторон полностью неудовлетворенной.

Такое поведение означает, что вы действуете совместно с другой стороной, но при этом не пытайтесь отстаивать свои собственные интересы в целях сглаживания и восстановления нормальной атмосферы. Специалисты считают, что этот стиль наиболее эффективен, когда исход дела важен для другой стороны и не очень существенен для вас, и тогда вы жертвуете собственными интересами в пользу другой стороны.