

СОПЕРНИЧЕСТВО	А. человек не пытается реализовать и отстаивать свои собственные интересы, смиряться с тем, что хотят другие. Результат может оказаться неприемлемым в ситуации, когда другие люди не собираются в свою очередь поступиться чем-то или не ценят сделанного. Особенно не комфортно уступать в чем-то важном. Однако, можно «проиграть битву, но выиграть войну». В ряде случаев такой вариант наиболее правильный.
УКЛОНЕНИЕ	Б. предполагает, что обе стороны идут на уступки для того, чтобы преодолеть спорную ситуацию. Интересы удовлетворяются не полностью, а частично.
ПРИСПОСОБЛЕНИЕ	В. человек упорно отстаивает свою точку зрения, активно идет к цели пренебрегая преградами, ни в чем не уступает сопернику; не очень заинтересован в сотрудничестве с другими людьми, но зато способен на волевые решения. Цель – удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других. Постоянная приверженность этой тактике может обеспечить репутацию скандалиста и неприятного человека.
КОМПРОМИСС	Г. ты смотришь на соперника как на помощника в решении возникшей проблемы, пытаешься разобраться в его точке зрения, понять, с чем именно он не согласен, найти решение, устраивающее и тебя, и соперника. Самая верная стратегия, но не все выдерживают, так как отнимает много времени и сил.
СОТРУДНИЧЕСТВО	Д. предполагает, что третья нейтральная сторона помогает участникам конфликта наладить коммуникацию и прийти к взаимовыгодному решению. При этом нейтральная сторона не принимает решений за стороны, а создает условия для конструктивного диалога.

МЕДИАЦИЯ (ПОСРЕДНИЧЕСТВО)	Е. человек не отстаивает свои права, пытается изменить тему, делает вид, что никаких разногласий нет. Характерен уход от проблемы, игнорирование ее, перекладывание ответственности за ее решение на другого человека. При такой тактике конфликт остается нерешенным.
--------------------------------------	---

КЕЙС №1. ОФИСНЫЕ РЕСУРСЫ

Ситуация: В небольшом отделе два сотрудника, Анна и Сергей, работают за соседними столами. У них один принтер на двоих. Анна часто печатает большие объёмы документов для срочного проекта, из-за чего Сергей не может вовремя распечатать свои материалы для встречи с клиентом. Сергей начинает оставлять на столе Анны записки с претензиями. Анна игнорирует их, считая, что её работа важнее.

Стиль поведения (стратегия)	Вариант решения
СОПЕРНИЧЕСТВО	
ПРИСПОСОБЛЕНИЕ	

КЕЙС №2. СЕМЕЙНЫЙ ПОДРЯД

Ситуация: Супруги, Алексей и Ольга, делают ремонт на кухне. Алексей хочет современный минимализм (холодные тона, стекло), Ольга - уютный прованс (дерево, цветы). Бюджет ограничен. Каждый настаивает на своём, аргументируя тем, что «в этом доме жить мне». Ремонт стоит.

Стиль поведения (стратегия)	Вариант решения
УКЛОНЕНИЕ	
КОМПРОМИСС	

КЕЙС №3. НАСЛЕДСТВО

Ситуация: после смерти родителей трое братьев и сестер (Игорь, Елена и Виктор) делят дачный участок. Игорь хочет продать участок и поделить деньги поровну. Елена хочет оставить дачу себе для отдыха с детьми. Виктор предлагает сдавать её в аренду и делить доход.

Стиль поведения (стратегия)	Вариант решения
СОПЕРНИЧЕСТВО	
КОМПРОМИСС	

КЕЙС №4. ЦИФРОВАЯ СТЕНА

Ситуация: В семье Петровых (мама, папа и 14-летний сын Артём) нарастает напряжение. Артём проводит всё свободное время в телефоне: за обедом, в транспорте, даже когда к нему обращаются родители. Уроки делаются в последний момент, так как он постоянно отвлекается на уведомления. Оценки начали падать. Попытки родителей поговорить заканчиваются фразой: «*Отстаньте, я не могу без связи, у меня там вся жизнь*». Конфликт переходит в крики, запреты и обиды. Родители чувствуют бессилие и страх за будущее сына.

Стиль поведения (стратегия)	Вариант решения
УКЛОНЕНИЕ	
СОТРУДНИЧЕСТВО	

КЕЙС №5. ПРОЕКТНЫЙ ДЕДЛАЙН

Ситуация: Команда разработчиков работает над срочным проектом. Менеджер проекта (Дмитрий) требует от программиста Ивана работать сверхурочно без дополнительной оплаты, угрожая увольнением по статье за срыв сроков. Иван считает требования несправедливыми и нарушает трудовое законодательство.

Стиль поведения (стратегия)	Вариант решения
УКЛОНЕНИЕ	
МЕДИАЦИЯ	

КЕЙС №6. ШКОЛЬНЫЕ БУДНИ

Ситуация: На уроке математики Алексей публично оспаривает оценку за контрольную работу, утверждая, что его решение было правильным, а учитель не учёл альтернативный метод решения задачи. Мария Ивановна (учитель) настаивает на своей оценке, ссылаясь на требования учебной программы. Спор перерастает в обмен резкими репликами.

Алексей после урока обращается к завучу с жалобой на несправедливость. Ирина Петровна (завуч) предлагает провести разбор ситуации. Родители Алексея приходят в школу, чтобы поддержать сына и выразить недовольство подходом учителя. Одноклассники делятся на два лагеря: одни считают, что Алексей прав, другие - что учитель корректен.

Стиль поведения (стратегия)	Вариант решения
СОПЕРНИЧЕСТВО	

СОТРУДНИЧЕСТВО	
----------------	--