



Вправа: «Стилі поведінки у конфлікті»

Мета: усвідомити, що в різних ситуаціях доречними можуть бути різні стилі поведінки, а ефективність залежить від контексту, ставок і стосунків.

Інструмент: модель Томаса-Кілмана (Уникнення, Пристосування, Суперництво, Компроміс, Співпраця).

Інструкція

1. Прочитайте кожен сценарій.
2. Оберіть **один найбільш відповідний стиль поведінки**.
3. Поясніть свій вибір:
 - Чому саме цей стиль?
 - Що він дає вам/сторона і що ви/сторони втрачаєте?
 - Як він вплине на результат і стосунки?

Сценарій 1. Два сеньйори в ІТ-команді

Ви керівник проєкту. Два провідні програмісти постійно сперечаються про технічні рішення. Дедлайн через тиждень, клієнт чекає на продукт.

1. Уникнення
2. Пристосування
3. Суперництво
4. Компроміс
5. Співпраця

Сценарій 2. Обмежений бюджет

Ви та колега претендуєте на один бюджет. Ваш проєкт критично важливий для стратегії компанії, але колега переконаний у тому ж.

1. Уникнення
2. Пристосування
3. Суперництво
4. Компроміс
5. Співпраця

Сценарій 3. Партнери у сімейному бізнесі

Вас запросили допомогти двом партнерам, які не можуть домовитись про майбутнє компанії. Ризик - і бізнес, і родинні стосунки.

1. Уникнення
2. Пристосування
3. Суперництво
4. Компроміс
5. Співпраця

Сценарій 4. Непорозуміння з колегою

Є суперечка щодо термінів виконання завдання, але для вас це питання не є критичним.

1. Уникнення
2. Пристосування
3. Суперництво
4. Компроміс
5. Співпраця



Сценарій 5. HR у банку

Двоє співробітників відділу постійно конфліктують: один звинувачує іншого у пасивності, інший - у надмірному контролі. Ви HR-менеджер, і до вас звернулися обидва.

1. Уникнення
2. Пристосування
3. Суперництво
4. Компроміс
5. Співпраця

Сценарій 6. Колега і ваші речі

Колега неодноразово користується вашими речами без дозволу. Вам це не подобається, але ви хочете приєднатися до його проєкту.

1. Уникнення
2. Пристосування
3. Суперництво
4. Компроміс
5. Співпраця

Сценарій 7. Гарячі ТОПи

У чаті топ-менеджерів розгорілася гаряча суперечка. Ви бачите, що вона суто емоційна і безрезультатна.

1. Уникнення
2. Пристосування
3. Суперництво
4. Компроміс
5. Співпраця

Сценарій 8. Офіс

Дві команди претендують на одну кімнату для переговорів.

1. Уникнення
2. Пристосування
3. Суперництво
4. Компроміс
5. Співпраця

Сценарій 9. CRM

У компанії впроваджують нову CRM. Продажники й маркетинг сперечаються, чиї функції важливіші.

1. Уникнення
2. Пристосування
3. Суперництво
4. Компроміс
5. Співпраця