



Słowa-klucze do wykładu „**Jak zamienić konflikt w sukces?**”

dr Joanna Martusewicz

Wrocław, 12 marca 2018 r.

Konflikt – (łac. *conflictus*, *zderzenie*) sytuacja między jednostkami lub grupami, gdzie jedna ze stron uniemożliwia lub blokuje realizację celów drugiej strony

Rywalizacja - silne pragnienie obrony własnych interesów i braku jakiegokolwiek chęci usatysfakcjonowania partnera w obszarze jego zainteresowań

Współpraca - wynik maksymalnego pragnienia obrony własnych interesów, ale współwystępuje ono z silnym pragnieniem, aby i partner realizował własne cele

Kompromis - pragnienie częściowego zaspokojenia własnych interesów i częściowego zaspokojenia interesów partnera

Unikanie - brak zajmowania się konfliktem lub zaprzeczanie jego istnieniu; niechęć do zaspokojenia własnych interesów przy braku chęci współpracy z partnerem, aby osiągnął on swoje cele

Dostosowanie - wynika z maksymalnego pragnienia zaspokojenia potrzeb partnera i rezygnacji z obrony własnych interesów

Podłoże konfliktów:

- racjonalne – wynikają z rzeczowych, racjonalnych podstaw, np. władza, stanowisko, dobro
- irracjonalne – wynikają z przyczyn fikcyjnych, pozornych, z podejrzliwości, zawiści, ze stereotypów społecznych

Formy konfliktu:

- zorganizowane – przeprowadzane wg zaplanowanych zasad (np. strajki)
- niezorganizowane – żywiołowe, spontaniczne