

- ◆ Вы обучаетесь новым навыкам.
- ◆ Ситуация не имеет большой важности.

- ◆ Необходимость заключения контракта с новым клиентом.
- ◆ Необходимость быстрого решения.

◆ Когда одной или нескольким сторонам необходимо время успокоиться или рассмотреть ситуацию.

◆ Когда ситуация не имеет большой важности.

- ◆ Этот вариант является временным решением.
- ◆ Проблема имеет умеренное значение.

- ◆ При внедрении долгосрочных решений.
- ◆ Когда вы обязаны.

Вы отказываетесь от своих интересов, действуете самоотвержено, подчиняетесь приказам.

Вы хотите сделать все по своему, и не имеет значения как это повлияет на другую сторону.

Вы не хотите входить в конфликт, поэтому вы останавливаете или игнорируете происходящее.

Вы находите промежуточный вариант, чтобы достичь быстрого соглашения с другой стороной.

Вы заботитесь об интересах обеих сторон. Вы готовы работать долго и много над поиском правильного решения.

ИЗБЕГАНИЕ

ПРИСПОСОБЛЕНИЕ

КОМПРОМИСС

КОНФРОНТАЦИЯ

СОТРУДНИЧЕСТВО

## СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ МОДЕЛЬ ТОМАСА-КИЛЛМЕНА

- ◆ Вы обучаетесь новым навыкам.
- ◆ Ситуация не имеет большой важности.

- ◆ Необходимость заключения контракта с новым клиентом.
- ◆ Необходимость быстрого решения.

◆ Когда одной или нескольким сторонам необходимо время успокоиться или рассмотреть ситуацию.

◆ Когда ситуация не имеет большой важности.

- ◆ Этот вариант является временным решением.
- ◆ Проблема имеет умеренное значение.

- ◆ При внедрении долгосрочных решений.
- ◆ Когда вы обязаны.

Вы отказываетесь от своих интересов, действуете самоотверженно, подчиняетесь приказам.

Вы хотите сделать все по своему, и не имеет значения как это повлияет на другую сторону.

Вы не хотите входить в конфликт, поэтому вы останавливаете или игнорируете происходящее.

Вы находите промежуточный вариант, чтобы достичь быстрого соглашения с другой стороной.

Вы заботитесь об интересах обеих сторон. Вы готовы работать долго и много над поиском правильного решения.

ИЗБЕГАНИЕ    ПРИСПОСОБЛЕНИЕ    КОМПРОМИСС    КОНФРОНТАЦИЯ    СОТРУДНИЧЕСТВО

**СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ**  
МОДЕЛЬ ТОМАСА-КИЛЛМЕНА



ИЗБЕГАНИЕ    ПРИСПОСОБЛЕНИЕ    КОМПРОМИСС    КОНФРОНТАЦИЯ    СОТРУДНИЧЕСТВО

**СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ**  
**МОДЕЛЬ ТОМАСА-КИЛЛМЕНА**



ИЗБЕГАНИЕ   ПРИСПОСОБЛЕНИЕ   КОМПРОМИСС   КОНФРОНТАЦИЯ   СОТРУДНИЧЕСТВО

**СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ**  
**МОДЕЛЬ ТОМАСА-КИЛЛМЕНА**