**Řešení konfliktů**

Spontánní řešení:

1. **Únik, vyhýbání se konfliktu, jeho popření**

Není jednoduché poradit si s konfliktem ta, aby vedl ke kladnému řešení. Vyžaduje to umění komunikace, ochotu a sebevědomí. Ne každému byly dány tyto vlastnosti a spíše může zvolit cestu úniku z konfliktu nebo ústup ze svého stanoviska, jen aby vzniklý konflikt dále nepokračoval, popř. aby vůbec nevznikl.

1. **Konfrontace, agrese**

Zatímco někteří lidé se snaží konfliktu vyhnout, jiní se k němu raději stavějí čelem. Ten, kdo konfliktu čelí, je přesvědčen, že jeden z účastníků má pravdu a druhý ne a snaží se prokázat, že pravdu má právě on. Občas takoví účastníci mohou podlehnout agresivitě, zahrnovat se urážkami, výhružkami, popř. se poprat. Konfrontace, stejně jako únik, málokdy vede k úspěšnému vyřešení konfliktu.

1. **Rezignace**
2. **Přesun**

Dochází k odklonu od původního „objektu zájmu“ k náhradnímu objektu, přičemž oba jsou na stejné úrovni

1. **Kompenzace**

Výběr náhradního uspokojení určitých nedostatků. Činnost probíhá často na nižší úrovni a nedochází k uspokojení.

1. **Regrese**

Nevědomé sestoupení na dřívější vývojové stádium.

1. **Projekce**

Je to strategie, která připisuje jiným vlastní slabosti nebo vlastnosti pociťované jako anomální.

1. **Racionalizace**

Zvládnutí konfliktu na rozumové úrovni

Záměrné řešení:

1. **Kompromis (řešení problému)**

Nejlepší cestou je cesta „řešení problému“. Ten kdo preferují řešení, se na konflikty dívá jako na přirozenou součást všech lidských vztahů a nezajímá ho ani tolik, kdo má pravdu a kdo ne, ale spíše to, jak najít řešení, které bude vyhovovat oběma stranám. Takovému jednání se říká kompromis. Při kompromisu se každý účastník musí něčeho vzdát.

1. **Přizpůsobení se názoru protistrany, ústup ze svého stanoviska**

Při řešení problému může nastat i „dohoda“. Kdy se obě strany od začátku pokouší odhalit vzájemné potřeby a konflikt vyřeší tak, aby se ani jedna ze zúčastněných osob nemusela ničeho vzdávat jako u kompromisu. (oba vyhrávají, nikdo nic neztrácí).