

กลยุทธ์การสื่อสาร และการประสานงาน ในภาวะขัดแย้ง

01

การหลีกเลี่ยง (AVOIDING)

การหลีกเลี่ยงความขัดแย้งเป็นวิธีการหนึ่ง
ซึ่งทำให้บุคคลไม่ต้องได้รับผลกระทบทาง
ด้านจิตใจบางคนอาจจำความเจ็บช้ำที่เกิด
จากความขัดแย้งในอดีตที่เพิ่งผ่านมาและ
ไม่อยากให้สภาพความรู้สึกอย่างนั้นเกิดขึ้นอีก



02

การยินยอมให้ผู้อื่น (ACCOMMODATING)

พฤติกรรมการยินยอมให้ผู้อื่นเข้าลักษณะ
“แพ้เป็นพระ ชนะเป็นมาร” บุคคลที่เลือก
รูปแบบพฤติกรรมนี้มักจะเป็นผู้ที่ห่วงความ
รู้สึกผู้อื่น เกรงว่าสัมพันธภาพที่มีอยู่จะ
เลวร้ายลงไป การยินยอมให้ผู้อื่นแสดงถึง
ความอดทนอดกลั้นมีความเป็นผู้ใหญ่



03

การแข่งขัน (COMPETING)

ในทัศนะของบุคคลซึ่งเลือกรูปแบบนี้จะ
มองว่าการทำงานก็เหมือนกับการเล่น
เกมส์ ทุกคนจะต้องมุ่งสู่ชัยชนะด้วย
วิธีการต่างๆ เท่าที่จะสามารถทำได้
เพื่อตนเองจะได้รับผลประโยชน์
ตอบแทนมากกว่าคนอื่น



04

การประนีประนอม (COMPROMISING)

การประนีประนอมเป็นทางสายกลาง
ซึ่งทั้งสองฝ่ายจะต้องได้และเสียในบางอย่าง
ไม่ได้ครบตามที่ตนปรารถนา จัดเป็นวิธีการ
ที่ทำให้ทุกฝ่ายสามารถอยู่ร่วมกันได้
อย่างสันติ



05

การร่วมมือซึ่งกันและกัน (COLLABORATING)

บุคคลซึ่งเลือกรูปแบบนี้ คือ บุคคลที่มีความปรารถนาที่จะทำให้ทั้งความต้องการส่วนตนและความต้องการของผู้อื่นบรรลุผลร่วมกันทั้งสองฝ่ายจะเรียนรู้ว่าถ้าต่างฝ่ายต่างมุ่งเอาชนะกัน โอกาสที่จะบรรลุตามความต้องการส่วนตนเป็นเรื่องยาก แต่ถ้าพวกเขาร่วมมือกันโอกาสที่จะบรรลุเป้าหมายทั้งสองฝ่ายมีความเป็นไปได้สูง