

Он не очень заинтересован в сотрудничестве с другими людьми, но зато способен на волевые решения. При этом стиле свойственно стремление в первую очередь удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждение других людей принимать ваше решение проблемы.

Это может быть эффективным стилем в том случае, когда вы обладаете определенной властью; вы знаете, что ваше решение или подход в данной ситуации правильны, и вы имеете возможность настаивать на них. Однако его не рекомендуется использовать в личных отношениях, так как он может вызвать у людей чувство отчуждения.

Вот примеры тех случаев, когда следует использовать этот стиль: исход очень важен для вас, и вы делаете большую ставку на решение возникшей проблемы; вы обладаете достаточным авторитетом для принятия решения, и представляется очевидным, что предлагаемое вами решение наилучшее; решение необходимо принять быстро, и у вас есть достаточно власти для этого; вы чувствуете, что у вас нет иного выбора и вам нечего терять; вы находитесь в критической ситуации, которая требует мгновенного реагирования; вы должны принять непопулярное решение, но сейчас вам необходимо действовать и у вас достаточно полномочий для выбора этого шага.

Вывод: когда вы используете этот подход, вы можете быть не очень популярны, но вы завоеуете сторонников, если он даст положительный результат. Но если вашей основной целью является популярность и хорошие отношения со всеми, то этот стиль использовать нельзя. Он рекомендуется скорее в тех случаях, когда предложенное вами решение проблемы имеет для вас большое значение; вы чувствуете, что для его реализации вам необходимо действовать быстро; вы верите в победу, потому что обладаете для этого достаточной волей и властью.

Формы проявления стиля конкуренции: стремление доказать, что другой человек не прав; человек "дуется", пока другая сторона не передумает; человек стремится перекричать другого; применение физического насилия; непринятие явного отказа; требование безоговорочного послушания; стремление перебить другого; обращение за помощью союзников для поддержки; требование, чтобы оппонент согласился с вами ради сохранения отношений.