

**ТЕМА 5:**  
**«СТРАТЕГИИ**  
**КОНФЛИКТНОГО**  
**ПОВЕДЕНИЯ»**

**К.П.С.Н., ДОЦЕНТ С.В. ЧЕГРИНЦОВА**

# ПОНЯТИЕ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ

Способ  
осуществления  
определенных  
интересов

Образ действия  
по достижению  
целей

Манера  
общения

# ЭТАПЫ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ

1. Анализ конфликтной ситуации



2. Оценка собственных сил и сил оппонента



3. Четкое формулирование собственной цели



4. Анализ действий и мотивов оппонента



5. Принятие решения о выборе стратегии

# СТРАТЕГИИ (К.ТОМАС И Р.КИЛМЕНН)

Конфронтация

Сотрудничество

Компромисс

Уклонение

Приспособление

# КОНФРОНТАЦИЯ (СОПЕРНИЧЕСТВО)

Цель - получение одностороннего выигрыша.

Условия:

1. Наличие власти и авторитета, которые признаются оппонентом.
2. Авторитарный стиль управления.
3. Безвыходная ситуация.



# УКЛОНЕНИЕ (УХОД)

Цель - уход из-за нежелания сотрудничать и общаться.

Условия:

1. Объект конфликта несущественен.
  2. Отсутствие власти.
  3. Необходимость получения дополнительной информации.
1. Оппонент - личность, трудная в общении.



# ПРИСПОСОБЛЕНИЕ

Цель - получение результата при минимальных действиях.

Условия:

1. Объект конфликта несущественен.
2. Необходимость восстановления равновесия и стабильности.
3. Недостаточный объем ресурсов и власти для решения проблемы в свою пользу.



# КОМПРОМИСС

Цель - получение «усредненного» результата за счет взаимных уступок.

Условия:

1. Одинаковые аргументы и равный объем власти у оппонентов.
2. Необходимость сохранения положительного СПК в коллективе.
3. Принятие временного решения.



# СОТРУДНИЧЕСТВО

Цель - поиск наиболее приемлемого решения для сторон и максимизация выигрыша.

Условия:

1. Подходы к решению важны, и нет возможности принять компромиссное решение.
2. Обладание равной властью и авторитетом.
1. Существуют прочные длительные взаимоотношения между оппонентами.



# СТИЛИ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА

**Разрешение конфликта** - это совместная деятельность участников, направленная на прекращение противодействия и решения проблемы, которая привела к столкновению.

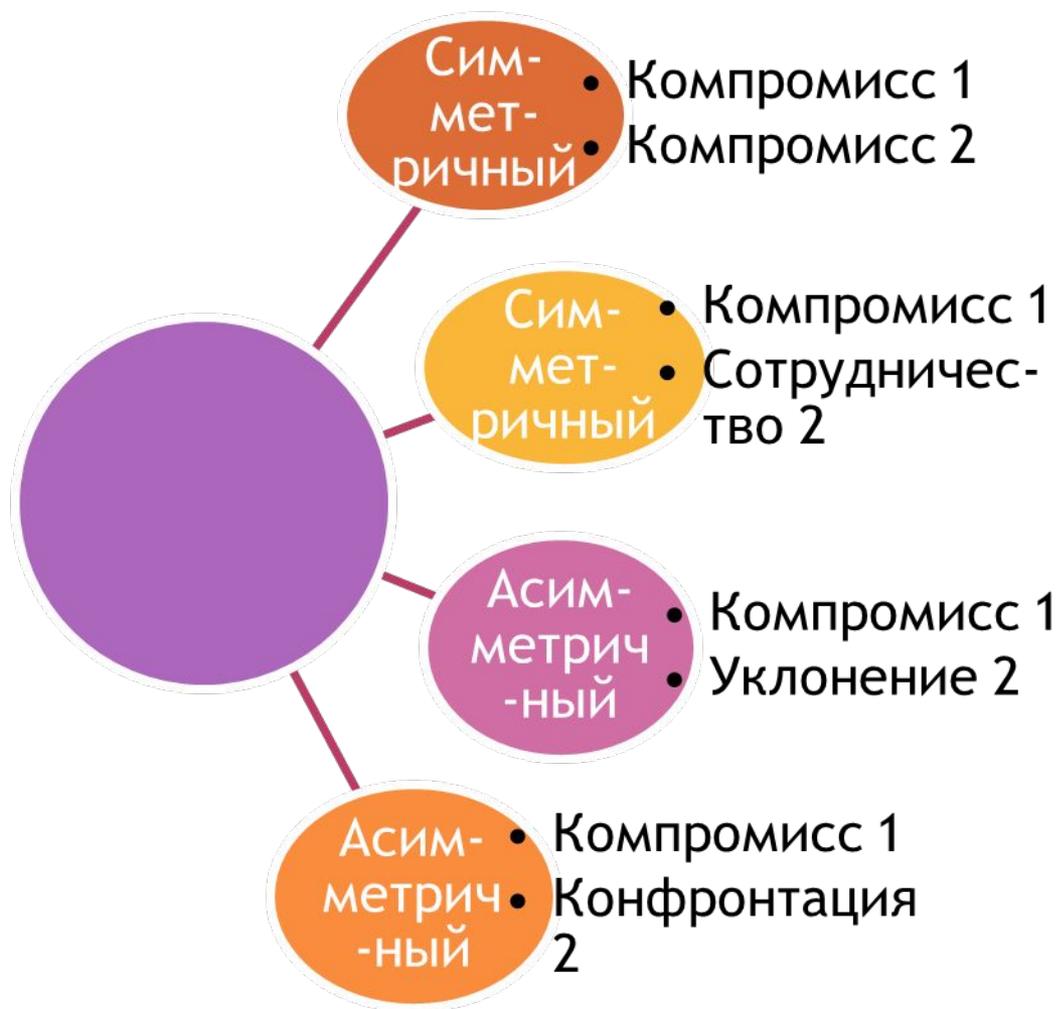
## Стили:

1. Уступка
2. Компромисс
3. Сотрудничество

# СТИЛЬ «УСТУПКА»



# СТИЛЬ «КОМПРОМИСС»



# СТИЛЬ «СОТРУДНИЧЕСТВО»



# СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА СОТРУДНИЧЕСТВА

**Социальное партнерство** - это специфический тип общественных отношений, при котором достигается определенный баланс реализации основных интересов важных социальных групп общества, обеспечивается исторически обусловленный компромисс в реализации интересов субъектов социально-экономических процессов рыночного общества.

# СУБЪЕКТЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА



# ПРЕДМЕТЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Занятость

Условия труда

Заработная  
плата

Социальные  
гарантии

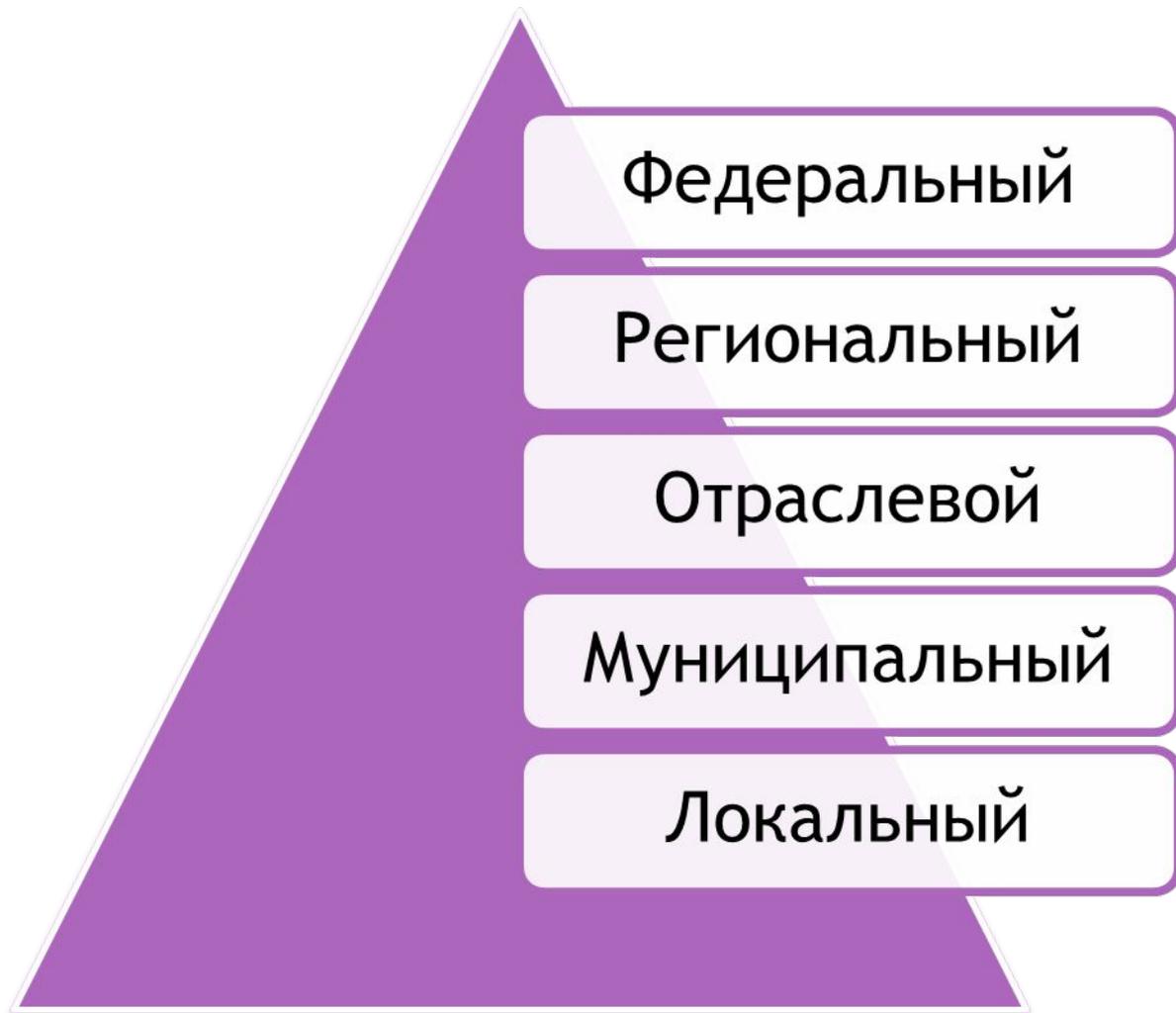
Защита  
социально  
незащищенны  
х групп

Экология

Коллективные  
трудовые  
споры

Гарантии  
профсоюзной  
деятельности

# УРОВНИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА



# ПРИНЦИПЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Равноправие  
сторон

Уважение и учет  
интересов сторон

Договорные  
отношения

Соблюдение  
трудового  
законодательства

Реальность  
обязательств

Ответственность  
сторон

# ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Коллективные  
переговоры

Взаимные  
консультации

Участие работников  
в управлении  
организацией

Участие работников  
и работодателей в  
разрешении  
трудовых споров

# МЕХАНИЗМЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

## Соглашение

- Правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения между работниками и работодателями
- Общие принципы взаимодействия субъектов

## Коллективный договор

- Правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения, заключаемый между работниками и работодателями
- Оплата труда, режим труда и отдыха и т.д.

# МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ОППОНЕНТОМ

Знание своих  
прав и уважение  
прав оппонента

Умение слушать и  
слышать

Демонстрация  
понимания точки  
зрения оппонента

Четкая  
формулировка  
предмета  
конфликта

Объединение  
усилий оппонента  
и поиск общего  
решения

Признание и  
озвучивание  
разногласий