

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.

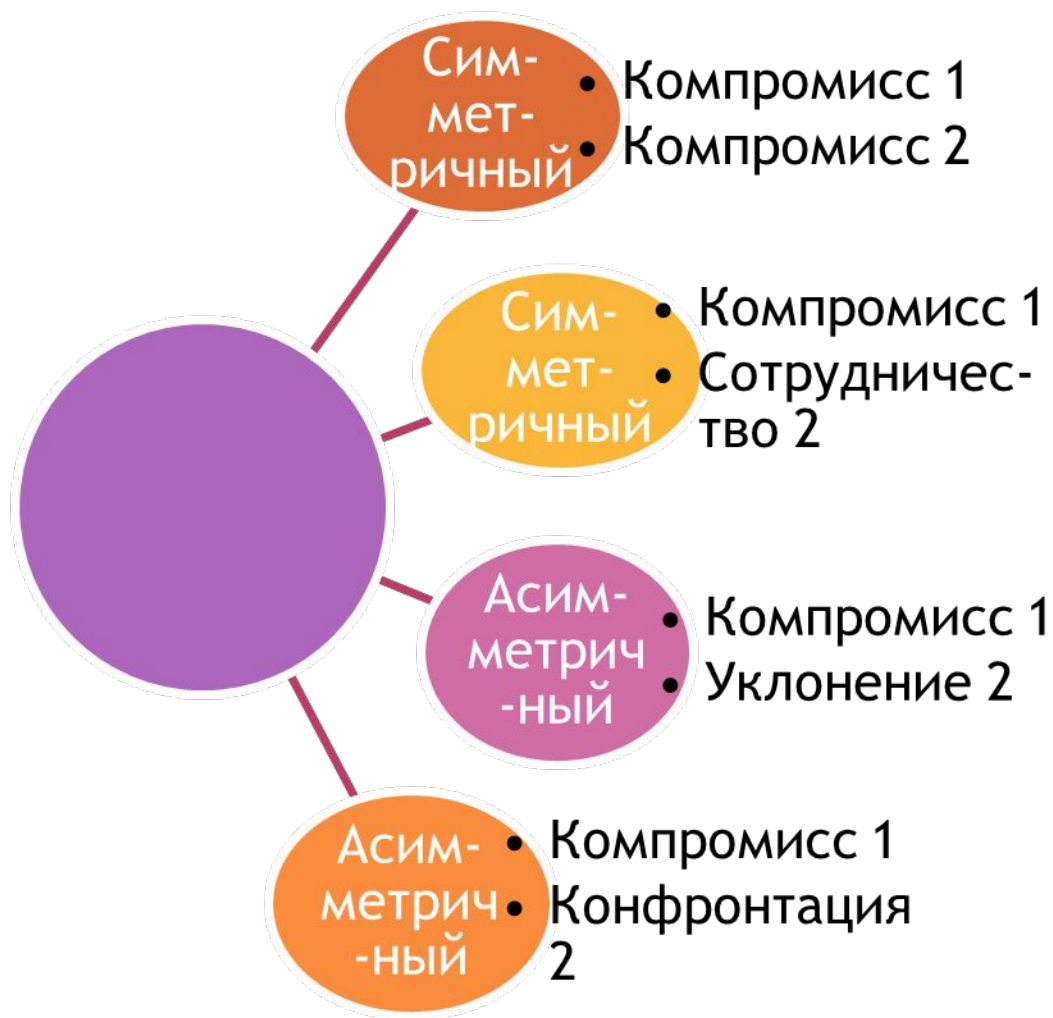
Стили:

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

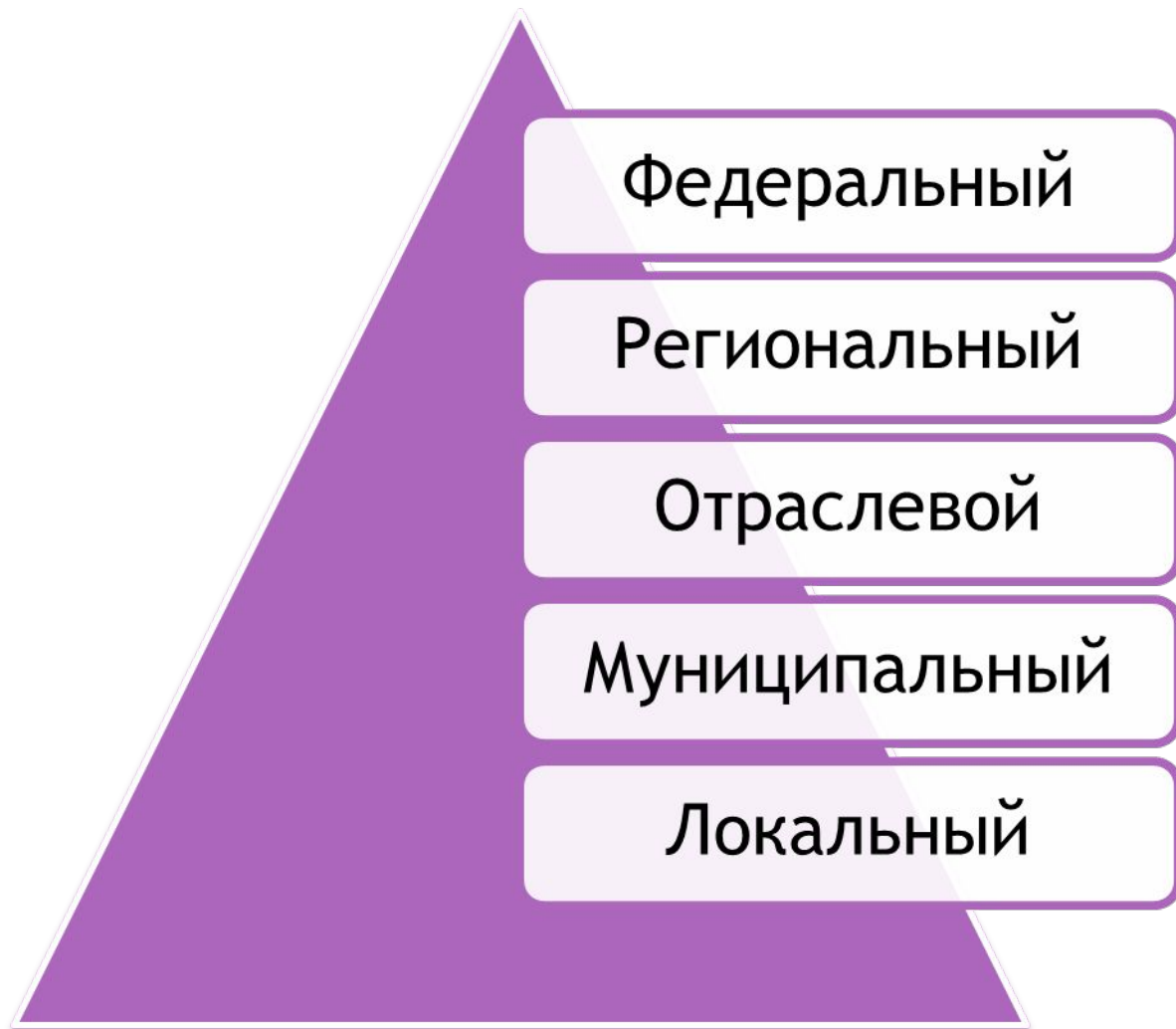
Защита
социально
незащищенны
х групп

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