

Министерство образования и молодежной политики  
Свердловской области  
ГБПОУ СО «Красноуфимский педагогический колледж»

**Практическая работа №7**  
**Конфликтные ситуации и пути их решения**  
*Практическая по «МДК.05.01»*

**Составители:** Балашов Я. А.,  
Тебенькова Н.А.,  
Студенты 34 группы,  
специальность 09.02.05  
«Прикладная информатика (по  
отраслям)»  
**Преподаватель:** Анашкина  
Т.С., преподаватель математики  
и информатики

г. Красноуфимск

2022

## **Содержание**

1. Путь решения. Силовой метод .....	3
2. Путь решения. Сотрудничество .....	3
3. Путь решения. Уход от конфликта.....	3
4. Путь решения. Вхождение в положение .....	4
5. Путь решения. Компромисс.....	4

## **1. Путь решения. Силовой метод**

Силовой метод, в данной конфликтной ситуации, заключается в начале судебных разбирательств между двумя сторонами. Так как компания поставщика неоднократно нарушала условия договора, победа в суде достанется компании заказчиком. Проблемы данного метода заключаются в том, что заказчик(и поставщик), после судебных разбирательств, может потерять поставщика(заказчика), с которым судилась, так как их взаимосвязи и сотрудничество прекратятся во избежание повторения конфликтных ситуаций и судебных процессов.

## **2. Путь решения. Сотрудничество**

Метод сотрудничества не может никаким образом решить текущий конфликт. Так как подобный метод лишь является переговорами на тему предотвращения будущих конфликтов, но никак не решения текущего.

## **3. Путь решения. Уход от конфликта**

Уход от конфликта – самый худший вариант исхода событий. Он подразумевает полный отказ от сотрудничества с компанией поставщика и «закрывание глаз» на произошедший конфликт. В таком случае, обе стороны в полном проигрыше, но с возможностью поиска новых поставщиков.

Исход:

- -потеряно время
- -потеряны деньги
- -потерян поставщик
- -вероятность приобретения нового, более выгодного поставщика

#### **4. Путь решения. Вхождение в положение**

Данный метод предполагает, что заказчик единолично готов идти на уступки в ущерб себе для того, чтобы сохранить сотрудничество с компанией поставщиком. В ответ же, поставщик гарантирует своевременные поставки.

Исход:

- Поставщик реализовал товара
- Заказчик получил гарантии своевременной доставки

#### **5. Путь решения. Компромисс**

Решение конфликта путем компромисса — это наиболее удовлетворительный метод решения для обеих сторон. В нем подразумевается, что каждая из сторон пойдет на уступки в получившейся ситуации. Например, заказчик может принять большую часть товара, а поставщик отозвать назад оставшийся товар, при этом договориться о попытках предотвратить ошибки и задержки в поставках стороной поставщика.

Исход:

- Поставщик реализовал товара
- Заказчик получил гарантии своевременной доставки