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](#_Toc118885302)

[2. Путь решения. Сотрудничество 3](#_Toc118885303)

[3. Путь решения. Уход от конфликта 3](#_Toc118885304)

[4. Путь решения. Вхождение в положение 4](#_Toc118885305)

[5. Путь решения. Компромисс 4](#_Toc118885306)

# 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 заказчикам. 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 конфликтный 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 «закрытие 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 обоих 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