

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: Баталов 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 «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 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