

kresalo.

18 листопада 2017 / Львів  
Steel Drum

# «Керівник - підлеглий: конфлікти світоглядів та методи їх упередження і подолання»

Лозовицький Дмитро ©



<https://www.linkedin.com/in/dmytriy-lozovytskiy>

+ 38 067 370 39 70; + 38 095 602 38 91.

[lozovdmt@gmail.com](mailto:lozovdmt@gmail.com)

[www.kresalo.com.ua](http://www.kresalo.com.ua) ©

# Чому виникають конфлікти



*Ваша думка ...*



# Світогляд

спосіб  
подивитися на  
речі під  
сформованим та  
апробованим  
кутом зору...

# Через ...

1. Бажання
2. Інтереси
3. Потреби



# Конфлікт

зіткнення протилежних інтересів і

**ПОГЛЯДІВ**, напруження і крайнє загострення суперечностей,  
що призводить до активних дій, ускладнень, боротьби, що  
супроводжуються складними колізіями.



# «Основа моделей відносин»

Принцип «обмінника»

«Бери»



«Віддай»

Користь

## «Основа моделей відносин»

# Три категорії людей

«Благодійники»   «Здорові егоцентристи»   «Нахабні егоїсти»

*Все для Вас, Ваше...*



*Ми, нам, наше...*

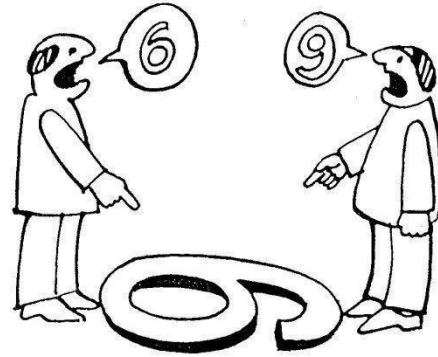


*Я, моє, мені...*



## Дві групи конфліктів

«Робочі»



«Особисті»



1. Конфлікти цілей
2. Конфлікти пізнання
3. Емоційні конфлікти



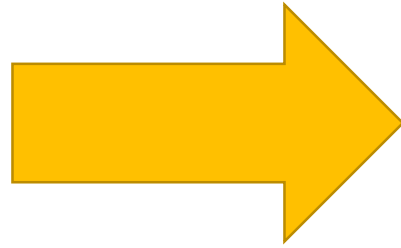


## Фази конфлікту



1. Латентна фаза
2. Демонстративна фаза
3. Агресивна фаза
4. Батальна фаза

## Контроль динаміки конфлікту



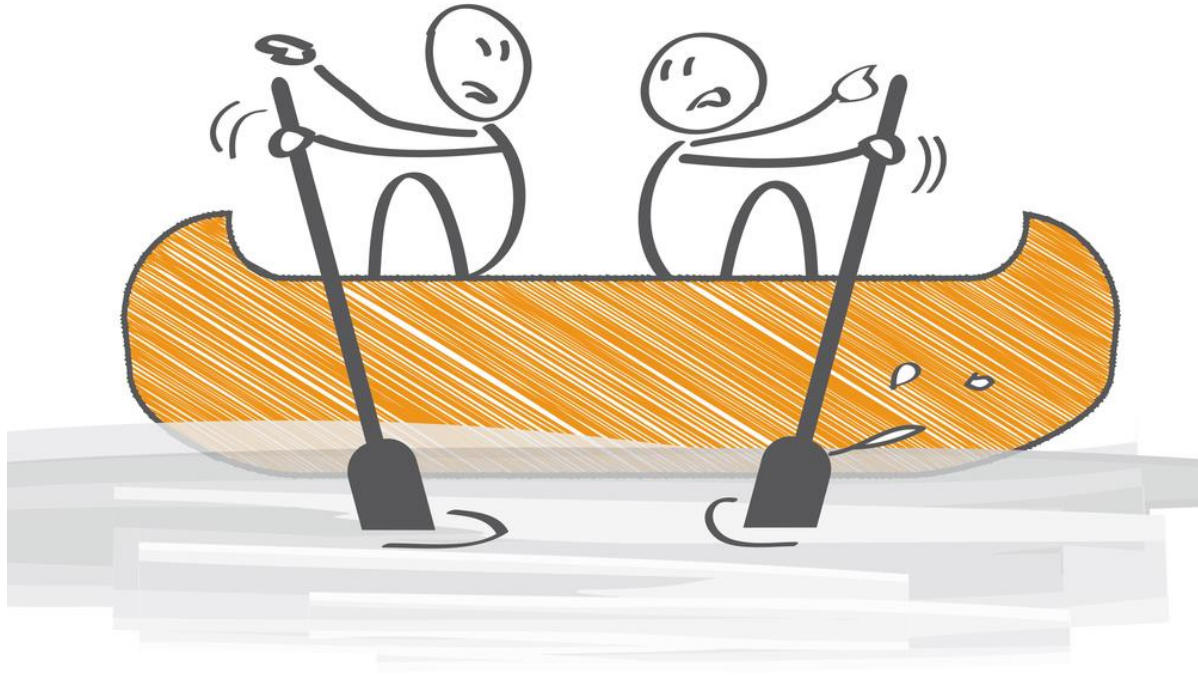
1. Інтенсивність
2. Сутруктура
3. Прозорість

## Підходи до вирішення конфліктів

1. Домінування
2. Поступливості
3. Доброзичливості
4. Адаптивності
5. Культивованої підтримки
6. Принципової непокори
7. Переконливої самостійності



## Критерії компетентної поведінки



1. Продумана поведінка
2. Стратегічна поведінка
3. Емоційно обгрунтована поведінка
4. Адаптивна поведінка
5. Тимчасова поведінка
6. Нормативна поведінка

«Основа моделей відносин»

# Закон рівності

Чесність



Рівність



Взаємна вигода

honesty

equality

mutual benefit



## Виклики відносин

1

Пошук виходу із проблемної ситуації (що, хто, як, коли і для чого повинен робити)



## «Основні задачі керівника»

2

Мобілізування інших на максимально ефективне виконання задач



private practice

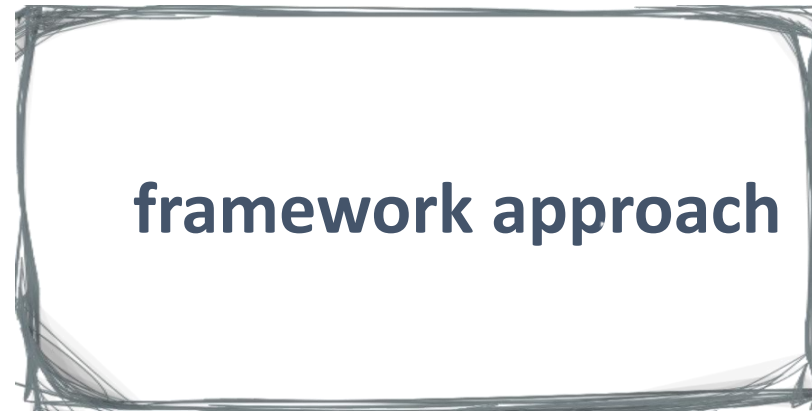


# Балансування інтересів

**Ви**

**Партнер...**

**Реальна  
цінність**



**Реальна  
цінність**



Практика відносин

«Поняття цінності»

Особистісна



Функціональна

VALUE

Емпірична

# Складемо баланс...

<p>Мої задачі</p>	<p>Задачі партнера</p>
<p>Моя «цінність»</p>	<p>Його «цінність»</p>

# Причини колапсів ....

1. Ніхто до кінця, як правило, чесно не розкриває своїх намірів ....

EVERYBODY LIES

2. Плани роботи і сподівання динамічно змінюються ....

*Everything is about to change*

3. Люди постійно змінюються ....

*As your life changes so will your circle*

4. Кожна сторона схильна до егоїстичних дій щодо іншої ....

PEOPLE CHANGE,  
THINGS GO  
WRONG. SHIT  
HAPPENS, BUT  
LIFE GOES ON

# Який вихід



**Іти вперед і бути  
правдивим...**

**Get ahead and be honest...**



# 3 золотих критерія відносин

**1. Не дивись тільки на свої емоції, а дивись на результати роботи!**



**2. Усім нам по дорозі рівно до моменту розходження наших інтересів!**

**3. Все перевіряється і вимірюється практичною взаємодією!**

**«Люди завжди створюють  
потрібне їм середовище  
середовище, а середовище в  
свою чергу продукує потрібний  
«тип» людей... »**

**Даніель Канеман**



**«Більшість людей заслуговують  
одне одного»!**

**Закон Шерлі**





"Together We are the light of knowledge!"

"Simul in lucem scientiae!"



<https://www.linkedin.com/in/dmytriy-lozovytskiy>

+ 38 067 370 39 70; + 38 095 602 38 91.

[lozovdmt@gmail.com](mailto:lozovdmt@gmail.com)

[www.kresalo.com.ua](http://www.kresalo.com.ua)

kresalo.

Лозовицький Дмитро ©

EDUCATION  
IS THE  
MOST  
POWERFUL  
WEAPON  
WHICH YOU  
CAN USE  
TO CHANGE  
THE  
WORLD.

