

СЕКЦИЯ В
ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 658.310.9

ВЫБОР СТИЛЯ ПЕРЕГОВОРОВ КАК ИНСТРУМЕНТ
ЭФФЕКТИВНОГО РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

В. К. Аферёнок, студент группы 10508120 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель А. В. Смёткина

Резюме – такое сложное динамическое явление как конфликт требует комплексного подхода к его изучению. В статье рассматривается проблематика возникновения деловых конфликтов и способы их разрешения в зависимости от стиля.

Resume – such a complex dynamic phenomenon as conflict requires a comprehensive approach to its study. The article examines the problems of business conflicts and ways of their resolution depending on the style.

Мудрый человек всегда найдёт способ, чтобы не начать войну.
Исороку Ямамото

Введение. Противоречия интересов и целей в деловой среде – достаточно распространенное явление. Однако в связи с экономическим кризисом, в котором на данный момент пребывает ряд стран Европы, уровень конфликтности увеличивается. Об этом факте свидетельствуют различные исследования. Например, по данным аналитиков компании A1 индекс конфликтности в 2021 году достиг своего рекордного значения 1,96 [1]. Стоит отметить, что именно правильно выстроенная бизнес коммуникация способствует минимизации противоречивых ситуаций на всех уровнях: между коллегами, сотрудниками и начальством, а также между компаниями. Поэтому, целью данной работы является определение основных способов разрешения конфликтных ситуаций.

Основная часть. Управление конфликтами – это процесс устранения несовместимости или разногласий, возникающих из-за расхождений во мнениях, целях и потребностях. Поскольку спорные ситуации в бизнесе являются неизбежными, важно понимать сущность конфликтов и знать, как правильно их разрешать. Специалисты, обладающие такими навыками, сейчас остро востребованы на рынке труда [2].

Согласно модели, разработанной Кеннетом Томасом и Ральфом Килманом, принято выделять 5 основных стилей разрешения конфликтных ситуаций (таблица 1).

Таблица 1 – Стили разрешения конфликтных ситуаций

Стили	Описание
Сотрудничество	Сотрудничество подразумевает поиск решения, которое приемлемо для обеих сторон. Этот стиль управления конфликтами дает наилучшие долгосрочные результаты, однако при этом он является наиболее трудным и ресурсозатратным. В ходе переговоров определяются потребности каждой из сторон, а затем происходит их обсуждение. Данная стратегия позволяет добиться единого мнения по рассматриваемым вопросам и дает взаимные выгоды
Конкуренция	Стиль конкуренции представляет собой стремление к абсолютному выигрышу без учета интересов другой стороны. Этот стиль является наименее эффективным, но самым распространенным (по статистике, его используют в 70 % случаев). Конкуренция вызывает наибольшее сопротивление у оппонента, так как конфликт разрешается в одностороннем порядке. Данный стиль подходит для чрезвычайных ситуаций, когда нужен быстрый результат. Такой подход позволяет разрешить ситуацию в короткие сроки, однако сопряжен с высоким риском снижения коллективного духа и производительности
Избегание	Стиль избегания направлен на уменьшение разногласий путем игнорирования, устранения конфликтующих сторон или уклонения от решения каким-либо образом. Этот подход наиболее полезен в ситуациях, когда требуется больше времени, чтобы обдумать свою позицию. Однако избегание не следует использовать вместо надлежащего разрешения конфликтов: откладывание решения на неопределенный срок может привести к появлению более сложных проблем в будущем
Приспособление	Адаптивный стиль управления конфликтами направлен на сохранение благоприятных взаимоотношений с оппонентом за счет пренебрежения собственными интересами. Приспособление используется в случаях, когда проблема для вас не так важна, как для другого человека, или же затягивание конфликта не стоит потраченного времени. Хотя данный стиль может показаться слабым вариантом, он помогает быстро разрешить незначительный конфликт и перейти к более важным вопросам
Компромисс	Компромисс следует правилу «золотой середины». Обе стороны в ходе переговоров должны отказаться от некоторых аспектов своих желаний, чтобы достичь соглашения. Это происходит путем торга, обмена, уступок, поэтому стиль иногда называют «проигрыш-проигрыш». В отличие от сотрудничества, компромисс достигается на более поверхностном уровне: главным является не устранение причин конфликта, а поиск решения, удовлетворяющего сиюминутные интересы обеих сторон

Источник: разработка автора на основе [3]

Заключение. Какой стиль переговоров вы бы не применяли, важно знать определенные психологические приемы. Способность понять своего оппонента и правильно воздействовать на его эмоции, всегда выступает

конкурентным преимуществом. Таким образом, от способа разрешения спорных вопросов зависит не только климат внутри коллектива и текучесть кадров, но и направление развития компании в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журнал «Контур», статья «Конфликт интересов в бизнесе: когда может возникнуть и как предотвратить» [Электронный документ]. – Режим доступа: <https://kontur.ru/articles/5872#4>. – Дата доступа: 27.04.2022.
2. Чумиков, А. Н. «Управление конфликтами». – М.: Экономика, 1995. – 59 с.
3. Решетникова, К. В. Конфликты в системе управления: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 175 с.

УДК 330.341

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

*В. А. Баранова, студентка группы 10507221, ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель А. В. Смёткина*

Резюме – в данной статье рассматриваются основные характеристики инновационной деятельности Беларуси в секторе здравоохранения.

Resume – this article examines the main characteristics of Belarus' innovation activity in the healthcare sector.

Введение. Медицина – неотъемлемая часть благополучной жизни общества как отдельной страны, так и мира в целом. Поэтому в сектор здравоохранения необходимо внедрять новшества и инновационные технологии, чтобы обеспечить людей качественным лечением.

Основная часть. Развитие и модернизация отечественной медицины – одни из приоритетов развития белорусского государства. В международном рейтинге здравоохранения наша страна занимает 49 место. Государство тратит около 4,6 % от ВВП на обеспечение медицинского сектора. По словам министра здравоохранения, эта цифра в последующем будет расти. Для борьбы с пандемией COVID-19 к концу августа 2021 года Беларусь потратила около 800 млн долларов [1].

Ключевыми факторами государственной поддержки здравоохранения Республики Беларусь являются:

– увеличение инвестирования и привлечение иностранных вложений в область здравоохранения. Основным источником финансирования – государственный бюджет, Беларусь является членом ВОЗ;

– бесплатная медпомощь в государственных медицинских учреждениях и обеспечение принципа социального равенства в оказании медицинской помощи;