

Διαχειριστικές Πρακτικές στον Προγραμματισμό και την υλοποίηση Έργων

Richard-Nicolas Lacroix

Richard_lacroix@yahoo.com

6937258071

November/2012

1) Κατηγορίες Συγκρούσεων

Οι πιο συνηθισμένες μορφές συγκρούσεων του προγράμματος είναι εστιασμένες



στην τεχνική διάσταση

ή



στον ανθρώπινο παράγοντα

- Πρόγραμμα έργου
- Τεχνικά θέματα
- Κατανομή κόστους

- Διοικητικά θέματα
- Διαχείριση πόρων
- Προσωπικές αντιθέσεις

2) Οι Συγκρούσεις έχουν αποτελέσματα



Αντιθέσεις/Συγκρούσεις = απο τις σημαντικότερες προκλήσεις ως υπεύθυνος Αναπτυξης/Διαχειρίστης εκπαιδευτικού προγραμμάτος ενηλίκων



- Προωθούνται αλλαγές
- Οδηγούν σε ενότητα ανοίγοντας δρόμους επικοινωνίας
- Προωθούν τη συνεργασία

- Στην παραγωγικότητα
- Στο ηθικό του προσωπικού και
- Στην ομαδική δουλειά

3) Οι 5 Διαχειριστικές Πρακτικές - Προετοιμασία για Συλλογικές Εργασίες

1 **Επιβολή**
(forcing)



Win/Lose

Fight

+ Ε Π Ι Β Ο Λ Η

2 **Αμοιβαία Επωφελής Συνεργασία**



Win/Win/Win



3 **Συμβιβασμός**
(Compromise)
Win/Win

ΕΜΠΛΟΚΗ +



4 **Υποχώρηση**
(withdrawal)
Lose/Lose



Retreat


5 **Εξομάλυνση**
(smoothing)
Lose/Win



4) Οδηγίες για συλλογικές εργασίες

Διατηρούμε τις υπάρχουσες ομάδες (δύο τετράδες και δύο τριάδες) με τους εκπροσώπους τους, όπως προηγουμένως.

Στα επόμενα πέντε λεπτά:

1. Η κάθε ομάδα εφόσον **διαβάσει** και **συζητήσει** το ερωτηματολόγιο που έλαβαν και οι υπόλοιπες,
2. αντιστοιχίζει τους πέντε ορισμούς με τις αντίστοιχες διαχειριστικές πρακτικές.



5) Επίλυση Συγκρούσεων Αποτελέσματα Ομαδικής Εργασίας



- #_ **2** ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΡΔΟΦΟΡΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ (ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ, WIN/WIN/WIN)
- #_ **1** ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ (ΕΠΙΒΟΛΗ, WIN/LOSE)
- #_ **3** ΣΥΜΒΙΒΑΣΜΟΣ ("ΠΑΖΑΡΙ", WIN/WIN)
- #_ **5** ΕΞΟΜΑΛΥΝΣΗ (ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗ, ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ, LOSE/WIN)
- #_ **4** ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ LOSE/LOSE

Αναφέρατε τον τρόπο χειρισμού της διαφωνίας σε κάθε μία από τις παρακάτω περιπτώσεις:

#_ **5**_ Α. Σε περίπτωση που μου ζητείται να εκτελέσω μια δυσάρεστη εργασία, προτιμώ να καθυστερώ την εκτέλεσή της συνεχώς από το να ακολουθώ διαταγές χωρίς προηγούμενη συζήτηση

#_ **1**_ Β. Σε περίπτωση που υπάρχει διαφορά απόψεων, επιβάλλω την άποψή μου χωρίς να ενδίδω

#_ **3**_ Γ. Εάν υπάρχει διαφωνία, προτιμώ να φθάνω σε μια συμφωνία στο ενδιάμεσο των θέσεων από το να υποχωρώ πλήρως

#_ **2**_ Δ. Όταν υπάρχει διαφορά απόψεων, προτιμώ να εργαστώ πάνω στις διαφορές μας με το άλλο άτομο, παρά να προσπαθήσω να το πείσω ότι εγώ είμαι σωστός και εκείνος λάθος

#_ **4**_ Ε. Μερικές φορές είναι ευκολότερο να συμφωνώ με την άποψη του "ισχυρότερου" αποφεύγοντας τα σχόλια σε αμφιλεγόμενο θέμα

6) Συμπεράσματα

Επιλογή πρακτικών αναλόγως στόχων και στρατηγικής της Διοίκησης .

Οι Πρακτικές έχουν θετικά χαρακτηριστικά :

2 ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΠΩΦΕΛΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ **Μακροπρόθεσμα οφέλη**



5 ΕΞΟΜΑΛΥΝΣΗ **Μακροπρόθεσμα οφέλη κατόπιν υποχωρήσεων**



3 ΣΥΜΒΙΒΑΣΜΟΣ **Για άμεση συνεργασία με λιγότερα οφέλη**



1 ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ **Μόνο για βραχυ/μεσοπρόθεσμα οφέλη**



4 ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ **Για επιλογή άλλης συνεργασίας**



7) Questions ?

