



آشنایی بیشتر مدیران دانشگاه با اصول علمی و عملی

کارگاه مدیریت تعارض و اصول مذاکره برگزار شد

بر سوابق و تجربیات خود با مبانی تئوری نیز بیشتر آشنا شوند. وی با یادآوری اینکه مدیریت تعارض و اصول مذاکره از جمله موضوعات کارگاه مجازی ۸ هفته‌ای بود که توسط دکتر استوارت منین در سال ۹۱ ارائه شده گفت: در این کارگاه من و دکتر سهراب پور شرکت کردیم و با استفاده از تجربیات آن، مباحث امروز را ارائه می‌دهیم.

سپس نخستین سخنرانی توسط دکتر سهراب پور معاون آموزشی بیمارستان شریعتی در زمینه مبانی مدیریت تعارض ارائه شد. دکتر سهراب پور با اشاره به ضرورت توجه به مدیریت تعارض در سازمان گفت: براساس مطالعه‌ای که روی ۶ هزار سازمان

کارگاه یک‌روزه مدیریت تعارض و اصول مذاکره به‌منظور آشنایی بیشتر مدیران دانشگاه، با اصول علمی و عملی مدیریت تعارض و به‌کارگیری مذاکره به‌عنوان یکی از تکنیک‌های مهم آن در محیط‌های کاری برگزار شد.

در این کارگاه که ۱۴ تیر ۹۶ در سالن جی ۶ برگزار شد، دکتر علی جعفریان رئیس دانشگاه، مسئول و مدرس کارگاه با اشاره به مقدمه‌ای در زمینه پیشینه و ضرورت برگزاری مجموعه کارگاه‌های رهبری (لیدرشیپ) گفت: تاکنون چهار کارگاه در حیطه لیدرشیپ در سطح مدیران دانشگاه برگزار شده است؛ چرا که معتقدیم افرادی که در دانشگاه مسئولیت می‌پذیرند باید علاوه



کوتاه نیامدن و حاکم کردن نظر خود (Dominating) که معمولاً در شرایط حساس و بحرانی مورد استفاده قرار می‌گیرد بالاخره حل تعارض و تشریک‌مساعی (Collaborating) درباره مسئله پیش آمده از جمله روش‌هایی است که در مواجهه با یک تعارض مورد استفاده قرار می‌گیرند.

دومین سخنرانی توسط دکتر جعفریان در زمینه اصول مذاکره در هنگام مواجهه با تعارض ارائه شد.

وی مذاکره را یک فرایند رفت‌وبرگشت به‌منظور رسیدن به توافق مشترک دانست و گفت: آنچه امروز مطرح می‌شود تکنیک‌های رایجی است که در این زمینه وجود دارد که باید متناسب با شرایط، فرهنگ و ارزش‌های خود از آنها استفاده کنیم.

دکتر جعفریان با اشاره به موانع ورود به مذاکره گفت: واکنش‌های ما، احساسات طرف مقابل، جایگاه طرفین مذاکره، نارضایتی طرف مقابل و قدرتمندی یکی از طرفین از جمله عواملی هستند که مانع انجام مذاکره می‌شود.

این مدرس کارگاه، در ادامه به استراتژی‌های مواجهه با هریک از این موانع پرداخت و گفت: یادمان باشد که مذاکره همیشه به نتیجه نمی‌رسد اما باید تلاش کنیم از طریق مذاکره و با صرف هزینه کمتر اهداف خود را پیش ببریم.

در بخش بعدی، شرکت‌کنندگان کارگاه در یک کار گروهی به پیاده‌سازی اصول مذاکره براساس سناریوی از پیش تعیین شده پرداختند. ▲



تجاری در امریکا صورت گرفته، هریک از کارکنان این سازمان حداقل ۲/۸ ساعت در هفته و مدیران آن ۲۰ درصد از وقت خود را صرف درگیری و تعارض (conflict) می‌کنند؛ از این رو نحوه برخورد و آشنایی با فنون مذاکره در این شرایط از اهمیت بسزایی برخوردار است.

وی با اشاره به استراتژی‌های حل تعارض براساس تئوری توماس - کیلمن گفت: پرهیز کردن از تعارض (Avoiding)، پذیرفتن نظر فرد مقابل (Accommodating)، مصالحه (Compromising)،

