

المحاضرة العاشرة

الصراع التنظيمي

مفهوم الصراع :

١/ عرف **goner** أن الصراع حالة من الخلاف او التعارض تحدث عندما تصطم أهداف مجموعة مع أخرى . نستنتج أن الصراع ظاهره واقعية ملموسة متواجدة على مستوى الفرد والجماعة والمنظمة

هناك فرق بين الصراع والمنافسة :

تتوقف درجة تطور الصراع على :

١/ التنافس هو : محاولة فرد أو جماعة تحقيق هدف دون إعاقة الطرف الآخر
٢/ الصراع : يحاول فيه كل طرف وضع العقبات

١/ قوة أطراف الصراع وشخصياتهم
٢/ مدى إدراك الأطراف لنتائج الصراع

ظاهرة سلوكية مستمره تحدث على مستوى الفرد والجماعة والمنظمة تؤثر سلبا أو إيجابا على طبيعة العلاقات ~

الصراع هو :

ثانياً : الآثار الايجابية للصراع التنظيمي :

١/ تحسين جودة عملية إتخاذ القرار وزيادة درجة التعلم التنظيمي ٢/ يؤدي الصراع إلى الدفع نحو الابتكار والتغيير المفيد للمنظمة ٣/ يساهم الصراع في تماسك أعضاء الجماعة
٤/ يتم التركيز على أداء مهام ومسؤوليات قيادية ٥/ مساعدة الادارة في التعرف على اساليب معالجة الصراع ٦/ فرصة للتنفيس عن بعض الرغبات المكبوتة

ثالثاً : النتائج السلبية للصراع التنظيمي :

٢/ زيادة العداة وقلة قنوات الاتصال
٤/ غلبة المصالح الخاصة على العامه
٦/ الإحساس بالظلم والقهر

١/ الإدراك السلبي لأطراف الصراع الأخرى
٣/ أثار نفسية وصحية
٥/ إهدار الكثير من الوقت والجهد والمال

مراحل الصراع :

خامساً :

١/ مرحلة الصراع الكامن > * الغير ظاهر
٢/ مرحلة إدراك الصراع ٣/ مرحلة الشعور
بالصراع ٤/ مرحلة إظهار الصراع
٥/ مرحلة ما بعد الصراع

التطور الفكري لدراسة الصراع :

١/ المدرسة التقليدية ٢/ المدرسة السلوكية
٣/ المدرسة الموقفية

مستويات الصراع :

إستراتيجيات حل الصراع :

سادساً :

١/ إستراتيجية إستخدام القوة والسيطرة
٢/ إستراتيجية التعاون
٣/ إستراتيجية الحل الوسط
٤/ إستراتيجية التجنب أو تحاشي الصراع
٥/ إستراتيجية التكيف

١/ الصراع على مستوى الأفراد
٢/ الصراع بين الأفراد
٣/ الصراع بين الجماعات
٤/ الصراع بين المنظمات

١/ إستراتيجية: خاسر/ خاسر
٢/ إستراتيجية: رابح / خاسر
٣/ إستراتيجية : رابح / رابح

تصنف
إستراتيجيات
تسوية
الصراع :