

ΕΡΓΑΣΙΑΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΣΤΟ ΠΛΟΙΟ ΚΑΙ ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ

Ασκήσεις διαπραγματευτικής τακτικής

Οι συγκρούσεις στο καράβι ή στο γραφείο αντιμετωπίζονται με διάφορους τρόπους, και πάντα με καταλύτη την κατάλληλη «ηγεία». Οι διαπραγματευτικές τακτικές που διαθέτει στη φαρέτρα του ο πλοίαρχος, ο διευθυντής, ο μάνατζερ

ΚΕΙΜΕΝΟ: ΣΤΡΑΤΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Ακαδημαϊκός υπεύθυνος Ναυτιλιακών Σπουδών
ΚΕΚ Πανεπιστημίου Πατρών

Ο πλοίαρχος ή ο μάνατζερ σε μια ναυτιλιακή εταιρεία συχνά καλείται να αλλάξει τη συμπεριφορά ατόμων προς τη μία ή την άλλη κατεύθυνση, κατά τη διάρκεια διαπραγματεύσεων ή συγκρούσεων, επενδύοντας μάλιστα αρκετό χρόνο για την επίλυσή τους. Συγκεκριμένα, αφιερώνει κατά μέσο όρο το 20% του χρόνου του για την επίλυση διαφορών μεταξύ συνεργατών, οι οποίες μπορεί να έχουν σημαντικές επιπτώσεις στη διοίκηση της εταιρείας ή του πλοίου. Αν αγνοηθεί αυτή η σύγκρουση, το αποτέλεσμα θα είναι ένας ε-

σωτερικός ανταγωνισμός που θα καταναλώνει πόρους και ενέργεια αντί να τους διοχετεύει στις λειτουργίες του πλοίου και τον ανταγωνισμό με τις υπόλοιπες ναυτιλιακές εταιρείες¹. Χωρίς την έγκαιρη παρέμβαση του πλοίαρχου ή του διευθυντή, λόγω της εσωτερικής πάλης μεταξύ των εργαζομένων μπορεί να καθυστερήσει η μεταφορική διαδικασία, να αυξηθεί το κόστος και να μειωθούν οι κερδοφόρες ναυλώσεις. Φυσικά, μέχρι να επέλθει η ισορροπία, καθίσταται δύσκολη η συνεργασία ανάμεσα στα μέλη του πληρώματος και τα τμήματα. Η προσέγγιση για την εξισο-

ρόπηση του κλίματος μπορεί να λάβει πέντε μορφές, αναλόγως ποια συμφέροντα θα ικανοποιηθούν περισσότερο, του ατόμου ή των υπολοίπων. Αναλυτικότερα υπάρχει:
• Η αποφασιστική προσέγγιση, όπου το άτομο μπροστά στην κατάκτηση των στόχων του δεν υπαναχωρεί αλλά επιβάλλεται, αγνοώντας τα συμφέροντα των υπολοίπων, με αποτέλεσμα κάποιος να κερδίσει και κάποιος να χάσει από τη σύγκρουση.
• Η υποχωρητική προσέγγιση, όπου στόχος είναι η αποκλιμάκωση της έντασης χωρίς να δίνεται προτεραιότητα στα συμφέροντα του ατόμου. Εδράζε-

ται στο αίσθημα της αυτοθυσίας για τη διατήρηση μιας καλής εργασιακής σχέσης.
• Η προσέγγιση της αμοιβαίας υποχώρησης, δηλαδή της μερικής ικανοποίησης και των δύο πλευρών με συμβιβασμό.
• Η προσέγγιση της συνεργασίας, με την ικανοποίηση και των δύο μερών. Δίνεται μια λύση στην οποία κανείς δεν χάνει, αλλά και οι δύο κερδίζουν κάτι σημαντικό και αναπτύσσουν την σχέση τους. Μια τέτοια λύση μπορεί να δοθεί όταν, για παράδειγμα, ένα μέλος του πληρώματος κατακρίνει τον πλοίαρχο για την κακή αξιολόγησή του. Ο πλοίαρχος ➤