

Rezolvarea conflictului



■ Introdúcere

■ Introducere (1)

- Fiecare loc de muncă din locul de muncă de astăzi implică o cooperare între membrii echipei sau persoanele implicate într-un studiu / proiect. Abilitățile precum negocierea și gestionarea conflictelor permit cercetătorilor sociali să interacționeze productiv

■ Introducere (2)

- Competențele de rezolvare a conflictelor oferă posibilitatea de a descoperi și aprecia diferențele dintre oameni și de a le folosi pentru a interacționa pozitiv și productiv.

■ Rezultatele învățării

- La sfârșitul acestei sesiuni, elevii vor putea:
- Identificați cauzele defecțiunilor de comunicare
 - Nu sunt de acord în mod constructiv
 - Dezvoltarea abilităților de gestionare a conflictelor și de rezolvare a conflictelor
 - Îmbunătățiți abilitățile multiculturale de sensibilitate și diversitate

■ Ce este rezolvarea conflictelor?

- Conflictul este de obicei perceput ca o repercusiune negativă a interacțiunii personale și profesionale. Dar dacă alegem să ne concentrăm asupra naturii diverse a oamenilor care fac conflictul inevitabil? O astfel de viziune poate promova o atitudine pozitivă - un prim pas în procesul de depășire a dificultăților.

■ Etapele soluționării conflictelor(1)

- Etapa 1: Crearea unei atmosfere fructuoase este vitală. Trebuie să îți îmblânzi emoțiile și să stabilești timpul și locul, dar și regulile de bază pentru pași inițiali.
- Etapa 2: Concentrați-vă pe nevoile comune. Întotdeauna amintiți-vă să stabiliți o înțelegere comună sprijinită de poziții pozitive.

■ Etapele soluționării conflictelor(2)

- Etapa 3: Explorați cauza conflictului pentru a rezolva în cele din urmă problema.
- Etapa 4: Generați alternative care să ofere soluții pentru

Gestionarea furiei și dezacordul constructiv ...

Pentru ca un dezacord să fie avantajos, trebuie să existe :

- respect reciproc și curtoazie;
- accentul pe un compromis acceptat reciproc;
- o afacere la fel de avantajoasă pentru toate părțile;
- concesi realiste care sunt necesare în soluțiile câștigătoare.

Căutarea unui consens în negocieri

- Stabilirea unui consens este soluția ideală a negocierilor:
- Comunicați celeilalte părți că recunoașteți prioritățile,
- Fiți conștienți de punctele de vedere ale fiecărei părți.
- Dați accent pe teren comun
- Evitați orice vă desparte de ceilalți.

Căutarea unui consens în etapele de negociere:(1)

- Primă fază :

Pregătirea: etapa de pregătire este esențială pentru rezultatul negocierii.

Trebuie să fiți conștienți de punctele forte și de punctele slabe ale celeilalte părți, precum și de ale dvs., astfel încât să știți ce abordare să utilizați.

Căutarea unui consens în etapele de negociere : (2)

A doua fază: Deschiderea

- Modul în care deschideți o negociere poate seta tonul pentru întreaga sesiune. Exprimați-vă respectul pentru cealaltă parte și deschiderea și optimismul dvs. pentru procedura de negociere.

Căutarea unui consens în etapele de negociere : (3)

Faza a treia: Negocierea

○Miezul negocierii este negocierea reală, prin urmare ar trebui să ascultați cu atenție, nu doar să vă concentrați pe partea dvs. de negociere. Trebuie să ascultați cu atenție ceea ce spun ceilalți pentru a fi informat cu privire la pozițiile pe care le susțin sau pentru a vă propune o contra-ofertă

Căutarea unui consens în etapele de negociere : (4)

A patra fază: sfârșitul

- Cum termini o negociere este la fel de importantă ca începutul ei. O modalitate bună de finalizare este prezentarea unui rezumat a ceea ce s-a realizat până acum, subliniind atât problemele care au fost abordate, cât și ceea ce se așteaptă de la participanți.



MULTUMIRI!

Alte întrebări?
