

Ristiriitojen ratkaiseminen

■ Johdanto (1)

- Nykypäivän työpaikoilla työ edellyttää yhteistyötä tiimin jäsenten kesken. Taidot, kuten neuvottelu- ja ristiriitojen hallintataidot mahdollistavat sosiaalisen tutkijan tehokkaan vuorovaikutuksen.

■ Johdanto (2)

- Ristiriitojen hallintataidot antavat mahdollisuuden löytää ja arvostaa ihmisten välisiä eroja ja hyödyntää sitä myönteisesti ja tuottavasti.

■ Oppimistulokset

Tämän osan suoritettuaan osallistujat osaavat:

- Tunnistaa viestinnän ongelmien syitä
- Olla rakentavasti eri mieltä
- Kehittää ristiriitojen hallinta- ja ratkaisutaitoja
- Kehittää kulttuuritietoisuutta

Mitä on ristiriitojen ratkaiseminen?

- Ristiriita nähdään yleensä vuorovaikutuksen negatiivisena seurauksena. Mutta entä jos keskittyisimme ihmisten monimuotoisuuteen, joka tekee konflikteista väistämättömiä? Tällainen näkemys voisi edistää myönteistä asennetta – joka on ensimmäinen vaihe vaikeuksien voittamisen prosessissa.

■ Ristiriitojen ratkaiseminen (1)

- Vaihe 1: Hedelmällisen ilmapiirin luominen on tärkeää. Sinun tulee hallita tunteesi ja asettaa perussäännöt ensimmäisessä vaiheessa.
- Vaihe 2: Keskity yhteisiin tarpeisiin. Positiiviset asenteet tukevat aina yhteisymmärryksen luomista.

■ Ristiriitojen ratkaiseminen (2)

- Vaihe 3: Etsi konfliktin syytä, jotta voit lopulta ratkaista sen.
- Vaihe 4: Luo vaihtoehtoja, jotka tarjoavat ratkaisuja konfliktiin

Rakentava erimielisyys

Jotta erimielisyydestä olisi hyötyä, tulisi olla:

- keskinäistä kunnioitusta ja kohteliaisuutta;
- yhteisesti hyväksytty kompromissi;
- yhtä hyödyllinen sopimus kaikille osapuolille;
- realistiset myönnytykset, joita tarvitaan win - win ratkaisussa.

Yksimielisyyteen pyrkiminen neuvottelemalla

- Neuvottelemisen ihanteellisin ratkaisu on yhteisymmärryksen saavuttaminen:
- Viesti toiselle osapuolelle, että tiedostat heidän prioriteetit
- Ole tietoinen kunkin osapuolen näkökulmista
- Painota yhteisestä perustaa
- Vältä kaikkea sellaista, joka erottaa sinut muista

Yksimielisyyteen pyrkiminen neuvottelemalla , vaiheet: (1)

- 1 vaihe:

Valmistautuminen: Valmistautumisvaihe on tärkeä neuvottelun lopputuloksen kannalta. Sinun tulee olla tietoinen omista ja toisen osapuolen vahvuuksista ja heikkouksista, jolloin tiedät miten lähestyä asiaa.

Yksimielisyyteen pyrkiminen neuvottelemalla , vaiheet:(2)

2. vaihe: Aloittaminen

- Tapa, jolla aloitat neuvottelemisen, voi vaikuttaa koko neuvottelun sävyyn. Ilmaise kunnioituksesi toiselle osapuolelle ja ole avoin ja optimistinen neuvottelun ajan.

Yksimielisyyteen pyrkiminen neuvottelemalla , vaiheet: (3)

3. vaihe: Neuvottelu

- Varsinaisessa neuvotteluvaiheessa sinun tulisi kuunnella tarkasti eikä vain keskittyä omaan osuuteesi. Kuuntele tarkasti mitä muut sanova arvioidaksesi onko heidän odotuksensa korkealla vai voisitko ehdottaa vastatarjousta.

Yksimielisyyteen pyrkiminen neuvottelemalla , vaiheet: (4)

4. vaihe: Lopetus

- Neuvotteluiden päättäminen on yhtä tärkeää kuin aloitus.

Hyvä tapa on lopettaa neuvottelu yhteenvetoon siitä mitä olette saavuttaneet, korostaen käsiteltyjä kysymyksiä ja sitä mitä osallistujilta odotetaan.

KIITOS!

Kysymyksiä?
