

Rozwiązywanie problemów



■ Wprowadzenie

■ Wprowadzenie (1)

o We współczesnym rynku pracy w każdym zawodzie wymagana jest współpraca pomiędzy członkami zespołu, bądź ludzi zaangażowanych w badanie/projekt. Takie umiejętności jak umiejętność negocjacji i zarządzania konfliktem pomagają badaczowi społecznemu w produktywniej interakcji.

■ Wprowadzenie (2)

o Umiejętności rozwiązywania konfliktów dają możliwość odkrycia i docenienia różnic między ludźmi i wykorzystania ich do pozytywnej i produktywnych interakcji.

■ Rezultaty nauczania

- o Na koniec zajęć, uczestnicy będą potrafili:
- o Zidentyfikować powody utrudnień w komunikacji
- o Konstruktywnie nie zgodzić się z czyjąś opinią
- o Rozwinąć zdolność zarządzania konfliktami i umiejętności rozwiązywania konfliktów
- o Rozwinąć zdolności wrażliwości międzykulturowej i świadomości różnorodności

Czym jest rozwiązywanie konfliktów?

oKonflikt jest zazwyczaj postrzegany jako negatywny wpływ osobistej i zawodowej interakcji. Ale co, jeśli zdecydujemy się skupić na różnorodnej naturze ludzi, która czyni konflikt nieuniknionym? Taki pogląd może promować pozytywne nastawienie –a to już pierwszy krok w pokonywaniu trudności.

■ Fazy rozwiązywania konfliktów (1)

- o Faza 1: Niezbędne jest stworzenie owocnej atmosfery. Musisz oswoić swoje emocje i ustawić czas i miejsce, ale także podstawowe zasady początkowych kroków.
- o Faza 2: Skoncentruj się na wspólnych potrzebach. Zawsze pamiętaj, aby ustanowić wspólne zrozumienie podparte pozytywnymi postawami.

■ Fazy rozwiązywania konfliktów(2)

- o Faza 3: W celu odpowiedniego odniesienia się do danego konfliktu, zbadaj jego powód.
- o Faza 4: Opracuj alternatywy, które powinny przynieść nowe rozwiązania

Zarządzanie złością oraz konstruktywne niezgadanie się

Aby różnica zdań była konstruktywna, musi być:

- wzajemny szacunek i uprzejmość;
- nacisk na wzajemnie akceptowany kompromis;
- równie korzystna dla wszystkich stron;
- zawierać realistyczne ustępstwa, które są wymagane w rozwiązaniach typu win-win.

Odnajdywanie consensusu dzięki negocjacjom

- o Ustalenie consensusu to idealne rozwiązanie w handlu:
- o Zakomunikuj drugiej stronie, że uznajesz ich priorytety,
- o Pamiętaj o punktach widzenia każdej ze stron,
- o Połóż nacisk na wspólną płaszczyznę,
- o Unikaj wszystkiego, co cię oddziela od innych.

Kolejne kroki odnajdywania consensusu dzięki negocjacjom: (1)

o Faza pierwsza:

Przygotowanie: aza przygotowawcza jest niezbędna dla wyniku negocjacji. Musisz być świadomy mocnych i słabych stron drugiej strony, a także wykorzystania swojego podejścia.

Kolejne kroki odnajdywania consensusu dzięki negocjacjom: (2)

Faza druga: otwarcie

o Sposób otwierania negocjacji może ustawić ton całej sesji. Wyraź swój szacunek dla drugiej strony oraz otwartość i optymizm w procedurze negocjacyjnej.



Kolejne kroki odnajdywania consensusu ■ dzięki negocjacjom: (3)

Faza trzecia targowanie się

W rzeczywistości negocjacji jest faktyczne targowanie się, dlatego należy uważnie słuchać, nie skupiając się tylko na swojej stronie umowy. Powinno się uważnie słuchać tego, co mówią inni, aby zostać poinformowanym o stanowiskach, które utrzymują wysoko, lub zaproponować kontrofertę.



Kolejne kroki odnajdywania consensusu ■ dzięki negocjacjom: (4)

Faza czwarta: Zakończenie

o To jak kończysz negocjacje jest są równie ważne jak ich początek. Dobrym sposobem na zakończenie jest przedstawienie podsumowania dotychczasowych osiągnięć, podkreślenie zarówno kwestii, które zostały rozwiązane, jak i oczekiwań uczestników.



DZIĘKUJEMY!

Czy są jakieś pytania?
