

Cos'è la negoziazione e la gestione dei conflitti?

Il conflitto è un elemento comune nella vita delle persone. La risoluzione mediata dei conflitti può incoraggiare le persone a muoversi verso un cambiamento nelle loro idee e nei loro approcci ai problemi.

Il processo di negoziazione del conflitto produce un adeguato grado di soddisfazione in tutti i partecipanti al conflitto.

Quando un conflitto viene risolto attraverso la negoziazione, entrambe le parti spesso si concentrano sulle reciproche risorse, diritti o interessi.

Le persone affrontano i conflitti in vari modi; pertanto, sono necessarie diverse strategie di risoluzione dei conflitti.

Due parti spesso affrontano la negoziazione e la gestione dei conflitti da prospettive diverse, questo può portare a errori di negoziazione molto comuni e risultati deludenti.

Le persone preferiscono modi diversi per rispondere al conflitto

Come possiamo migliorare la negoziazione e la gestione dei conflitti?

Proponiamo 4 modelli di negoziazione dei conflitti:

APPROCCIO VINCENTE

In questo approccio entrambe le parti raggiungono i propri obiettivi attraverso un processo di co-creazione. Un vantaggio è che viene creato un collegamento positivo per futuri negoziati.

APPROCCIO VINCENTE-PERDENTE

In questa trattativa, solo una delle due parti ottiene i benefici. Questo tipo di negoziazione è anche chiamato distributivo perché c'è solo un vantaggio specifico.

APPROCCIO PERDENTE

In questo caso, nessuna delle parti coinvolte nel conflitto raggiunge i propri obiettivi. A volte si ottiene un risultato che non è apprezzato da nessuna delle due parti

APPROCCIO DI COMPROMESSO

Entrambe le parti concordano su un risultato. Questo evita conseguenze negative.

Quali ostacoli possiamo trovare?

La gestione dei conflitti può essere difficile da trattare quando sono coinvolti valori che i negoziatori considerano sacri o non negoziabili, come legami familiari, credenze religiose, opinioni politiche o codici morali personali.

Quali sono le strategie per prevenire i conflitti?

È importante considerare queste strategie prima di iniziare una negoziazione del conflitto.

Questo può aiutarti a ottenere un risultato migliore:

- Stabilisci obiettivi chiari
- Prenditi cura del contesto dell'altra posizione
- Sii proattivo
- Sii consapevole del tuo ruolo
- Utilizzare strategie consolidate per negoziare i conflitti
- Sii flessibile con il tempo
- Concentrati sulla creazione di valore

Quali competenze possiamo utilizzare per gestire i conflitti?

Durante una negoziazione di un conflitto è importante essere persuasivi, analitici e interpersonali.

Possiamo usare queste abilità per gestire i conflitti.

Gestione delle aspettative

I partecipanti al conflitto entrano con un obiettivo chiaro. Se gli obiettivi dell'altro sono chiari, potresti pensare di cambiare i tuoi. Una buona gestione delle aspettative aiuta a mantenere l'equilibrio. Questo significa essere un negoziatore collaborativo.

Intelligenza emotiva

Usando questa abilità sei in grado di gestire le tue emozioni e riconoscere altri sentimenti. Questo processo può consentire a una persona di rimanere calma e concentrata sui problemi.

Ricerca

Trovare dati oggettivi e basati sui fatti condivisi con l'altra persona può aiutarti a capire come è sorto il conflitto e come risolverlo.

Empatia

L'empatia ti permette di capire cosa sta provando l'altro. Ciò porta a una negoziazione con un risultato reciprocamente vantaggioso. Questa abilità mantiene il conflitto positivo e la connessione reciproca duratura