

Vještine komuniciranja

u inženjerstvu

Konflikti





Što je sukob?



- kad se dvije strane ne slažu u:
 - podacima
 - interpretaciji podataka
 - odlukama
 - vrijednostima
 - stavovima
 - vjerovanjima

vani je 5 C

to je hladno

treba obući hlače, a ne suknju

važnije je zdravlje od izgleda

o mom izgledu ovisi kako će se drugi ljudi prema meni odnositi

zbog prehlade neću trajno narušiti zdravlje

a posljedica je:

- blokada akcije
- ne-komunikacija
- pogoršani svi odnosi







Mogući pristupi sukobu:



Destruktivni

- napetost
- stres
- ogorčenost
- neriješeni problemi
- loši odnosi
- pad produktivnosti

Konstruktivni

- opuštenost
- otvorenost
- zadovoljstvo
- osnaženost
- dobri odnosi
- postignuća





Zašto su loši osjećaji opasni?



Nelagoda

- lagana zabrinutost ili slutnja
 - da nešto nije u redu

Incident

- dogodilo se nešto ne osobito ozbiljno
- što Vas je uznemirilo ili razdražilo

Nesporazum

- pojedinosti situacije su nejasne
- postoji nesporazum
 - o motivima ili namjerama

Napetost

- osjećaj tjeskobe
 - u vezi s **odnosom** s drugom osobom
- napet odnos
- svako naredno iskustvo potvrđuje
 - negativan stav o njemu/njoj

Kriza

- odnos je potpuno poremećen ili prekinut
- nemoguć je normalni odnos
- uvrede, ekstremne emocije, nasilje



DISCOMFORT

INCIDENT





Svoj pristup sukobu temeljimo na...



Navikama

- Naučenim obrascima
 - ponašanja
 - odnosa

Promjenama u

- raspoloženju,
- doživljaju sukoba,
- odnosu,
- važnosti sukoba

Sustavu vjerovanja

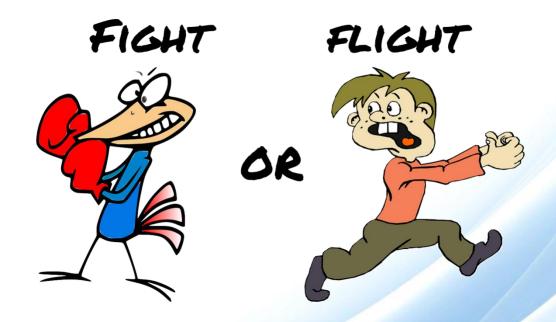
- da bih ja pobijedio,
- druga osoba mora izgubiti







Spontana reakcija je "ili bori se, ili bježi" (VI)







Reakcije na sukob:



Bori se

Ponašanje

- viče
- nasilje
- ne sluša
- manipulira
- duri se

Poruke

- ja sam OK, a ti nisi

Namjera

- okrivljavati i kažnjavati
- prijetiti

Suradnja

Ponašanje

- raspravlja
- sluša druge
- napravi stanku
- prikaže vlastitu situaciju i namjeru

Poruke

- ja sam u pravu, a ne mora biti rješenje
 - ja sam OK i ti si OK

Namjera

- riješiti
- svi su zadovoljni

Bježi

Ponašanje

- plače
- izbjegava
- povlači se u sebe
- "ništa se nije dogodilo"

Poruke

- ja sam u krivu, a ne ti
- ja nisam OK, a ti jesi

Namjera

- izbjeći sukob
- održati mir, stanje
- omogućiti protivniku da pobijedi



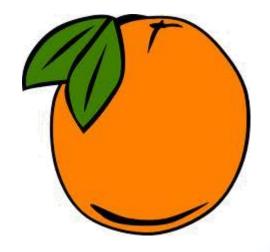




Priča o naranči







- Prijateljice se posvađale
 - oko jedne naranče
- Svaka ju želi za sebe
- Što mislite, zašto svaka treba naranču?







Rješenje/pristup: kompromis



Prednosti

- Može se činiti najjednostavnijim, najlakšim i najpravednijim izborom
- ako se ne može napraviti veći kolač
 - barem svi dijele (jednako) ono što je raspoloživo
- ishod:
 - neke od potreba obiju strana su zadovoljene

Nedostaci

- često zahtijeva da jedna strana napravi veći ustupak
 - i potom je ta strana manje predana rješenju
- može značiti da nije ispitan potencijal svih opcija
- može dovesti do ogorčenosti u odnosu
- obje strane jednako gube
- opisan je kao prihvatljiv oblik "lose/lose" rješenja



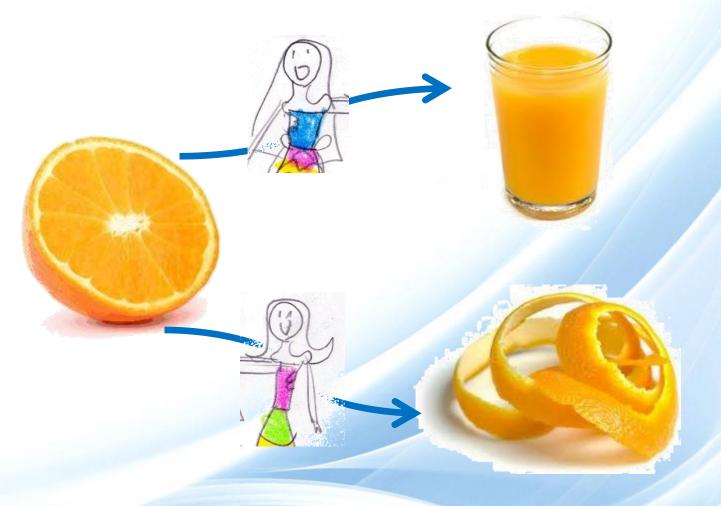






Priča o naranči: win-win rješenje









Rješenje/pristup: Win-win



Temeljna načela

- Uzeti **u obzir**
 - ne samo što ja želim
 - već i što druga osoba želi
- Naglašavati važnost i mojih i tuđih potreba
- Voditi računa o tome što je **pošteno**
- Poštovati odnose i ličnost
- Zahtijeva da vjerujem da
 - za moju pobjedu
 - nije nužan tuđi gubitak
- Kretati se prema rješenju koje uključuje koliko je god potreba moguće
- Savjetovati se s drugima
- kako bi se ispitalo potrebe i razmotrilo sve moguće opcije
 2016-2022 © P.Pale: Vještine komuniciranja Životopis



Win-win pristup



Prednosti

- Povećava produktivnost
- Potiče kreativnost
- Dovodi do kvalitetnih rješenja
- Potiče ljude na predanost rješenju
- Usredotočuje pažnju i energiju
 - na rješavanje problema
 - umjesto na međusobno sukobljavanje

Nedostaci

- zahtijeva veliki angažman
- prestati htjeti biti u pravu
- poštovati osobu koja nas osujećuje u namjeri
- biti spreman priznati da nisam u svemu u pravu







Matrica vjerovanja o sebi i drugima



	Ja sam OK	Ja nisam OK
Ti si OK	Ja sam OK – Ti si OK	Ja nisam OK – Ti si OK
Ti nisi OK	Ja sam OK – Ti nisi OK	Ja nisam OK – Ti nisi OK







Temeljna vjerovanja o sebi i drugima



- Temeljna vjerovanja su doživljaji svijeta
 - također su i način na koji doživljavamo sam život
- Stvarnost je samo: ja jesam i ti jesi
- Neki ih smatraju životnim pozicijama
 - tj. imamo jednu glavnu poziciju
- Mogu se promijeniti u toku života/razvoja







Vjerovanja i pristup sukobu



Temeljna vjerovanja

	Ja sam OK	Ja nisam OK
Ti si OK	Ja sam OK – Ti si OK	Ja nisam OK – Ti si OK
Ti nisi OK	Ja sam OK – Ti nisi OK	Ja nisam OK – Ti nisi OK

Pristup sukobu

	Ja dobivam	Ja gubim
Ti dobivaš	Win/win	Lose/win
Ti gubiš	Win/lose	Lose/lose

Temeljna vjerovanja i pristup sukobu



- Izbor pristupa sukobu
 - ovisi o našim vjerovanjima o sebi i drugim ljudima
- Odnos između temeljnih vjerovanja i pristupa sukobu
 - nije jednostavan



- "Ja sam OK ti si OK"
- pokazuju tendenciju češćeg odabira win/win pristupa
 - nego drugih pristupa







Vjerovanja i vrijednosti

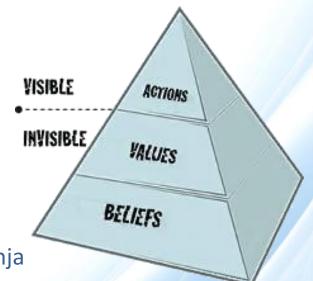


Vjerovanja

- uvjerenja koja smatramo istinitima
 - bez dokazivanja
- pretpostavke o životu i svijetu oko nas
- primjeri:
 - Bog je stvorio svijet u 7 dana
 - svi se ljudi rađaju jednaki
 - demokracija je najbolji oblik društvenog uređenja
 - Zemlja je okrugla
- rastu iz naše percepcije, iskustva, razmišljanja
- u jednom vremenskom trenutku čine se nepromjenjivima
 - a ipak se mogu mijenjati

Vrijednosti

- koncepti koje smatramo jako važnima
 - jednakost, poštenje, domoljublje
 - vjernost, održivost razvoja ...







Sustav vrijednosti



<u>Što je važnije?</u>

- sredstvo ili cilj
- pravednost ili humanost
- osobno ili društveno
- tradicija ili napredak

•



VAŽNO!

- ni jedna nije apsolutno bolja ili ispravnija
- sve ovisi o situaciji i osobnosti
- sustav vrijednosti je subjektkivna, osobna stvar







Vježba analize konflikta



- 1. U parovima, svaki govori 2 minute
- 2. ispričajte "svoj" konflikt, koji vas je jako uznemirio
- 3. Onaj tko sluša, analizira konflikt i bilježi: činjenice, emocije, sustav vrijednosti
- 4. pošaljite AuResS-om:
 - a) JMBAG osobe koja priča svoj konflikt;
 - b) svoj JMBAG;
 - c) činjenice;
 - d) emocije;
 - e) sustav vrijednosti govornika

PRIMJERI:

GOVORI; SLUŠA; Što želi; Kakav je dojam ostavio

0036123456; 0036987654; posudio auto; razljutio se; čuvati posuđeno bolje od svog

0036123456; 0036987654; suradnik mu oteo posao; razočaran; izdaja povjerenja 0036123456; 0036987654; dogovorili se; povrijeđen; dana riječ je svetinja

5. zamijenite uloge i ponovite



Anatomija konflikta



- konflikti rijetko nastaju zbog činjenica
 - često ih nema
 - ako ih ima, obično su samo povod
 - ne i uzrok
- teški su jer se aktiviraju
 snažne emocije negativne!
- stvarni sukob dolazi zbog osujećenosti
 - u nekoj našoj namjeri
- a emocije se aktiviraju
 - jer je napadnut naš sustav vrijednosti



Učinkovito rješavanje konflikta



prepoznajte

- svoju osujećenost
 - što ste htjeli, a sada ne možete
- svoje emocije, ali i druge strane
 - kako se osjećate
 - kako se osjeća
- svoj sustav vrijednosti, ali i njegov
 - u što ja vjerujem, a on ne
 - u što on vjeruje, a ja ne
- što zapravo želim
 - na što mogu zapravo želim pristati
- što on zapravo želi
 - na što mislim da bi mogao pristati
- treba li nam posrednik?







Medijacija (mirenje)



- medijacija nije sud
 - već postupak u kojem medijator (samo) pomaže
 - objema stranama
 - da same iznađu rješenje koje ih obje zadovoljava
- usmjerena je na buduće odnose
 - transformacija odnosa
 - da obje strane prepoznaju potrebe i interese one druge strane
- ključno je da:
 - medijacija bude dobrovoljan proces i
 - da obje strane u sukobu žele komunicirati
- jako su važne i osobine medijatora
 - koji ne nudi rješenja,
 - zna aktivno slušati,
 - stvara atmosferu bezuvjetnog prihvaćanja obiju strana,
 - nepristran je,
 - stvara sigurno mjesto za razgovor o teškim temama





Postupak medijacije



1. Uvod

- upoznavanje s medijacijom
- dobrodošlica i zajamčena povjerljivost objema stranama

2. Pričanje priče

- svaka strana u sukobu iznosi svoju priču
- medijator aktivno sluša

3. Određivanje pozicija i interesa

- najvažniji korak u procesu medijacije
- strane u sukobu se pomiču od svojih zahtjeva
 - prema stvarnim potrebama i željama
- medijator parafrazira njihove priče i postavlja zatvorena pitanja

4. Određivanje mogućih rješenja

- medijator pomaže stranama u sukobu iznaći rješenje
- na temelju njihovih popisa ideja

5. Pregled i rasprava o rješenjima

- rasprava o najprihvatljivijem mogućem rješenju
- i njegovim posljedicama







Proaktivno izbjegavanje sukoba



- najbolja strategija je: sukob treba izbjeći
- s obzirom da sukobi **nastaju**
 - jer smo svog "partnera" osujetili
 - ili jer smo **napali** njegov sustav vrijednosti
- razmišljajte unaprijed o
 - potrebama i ciljevima ljudi oko vas
 - njihovim sustavima vrijednosti

Razmišljanje:
"Moja je potreba
veća od tvoje"
vodi u sukob
pa i rat!!!



Pregled naučenog



- uzroci sukoba
- pristupi sukobu
- razliku kompromisa i win-win
- stavovi i vrijednosti
- medijacija
- proaktivno izbjegavanje sukoba

















VJEKOM@ZESOI.FER.HR

PREDRAG.PALE@FER.HR

