

الكياسة في مكان العمل

المساومة

التسوية، والتي يشار إليها أيضًا باسم المساومة ، هي الحل الوسط بين التعاون والتنافس. عندما تتنازل، تمامًا كما هو الحال عند المشاركة في التعاون ، فأنت على استعداد لمعرفة وجهة نظر الشخص الآخر. ولكن على عكس التعاون ، لا تهدف إلى الوصول إلى أبعد من ذلك لإيجاد الحل النهائي المناسب لكلا الجانبين على حد سواء. بدلاً من ذلك ، أنت على استعداد لإيجاد حتى الحد الأدنى من الحلول القابلة للتطبيق، والسماح بالتضحية ببعض المصالح.

الاستيعاب

يتضمن الأسلوب الملائم لإدارة النزاع التضحية بمعظم ، إن لم يكن جميع ، مصالحك من أجل إرضاء أو كسب مصلحة الطرف الآخر. في الأساس ، الاستيعاب هو الخسارة عمدًا على طاولة المساومة.

المنافسة

إذا كان التعاون ينطوي على دمج وجهتي نظر مختلفتين ، فإن التنافس هو عكس ذلك. بدلاً من العمل معًا ، تعزز المنافسة رؤية الطرف الآخر على أنه خصم يجب تحديه ، إن لم يتم هزيمته. من الواضح أن الهدف هو الفوز ، وأن يخسر الطرف الآخر. المنافسة ، ومع ذلك ، عرضة للتكتيكات المخادعة والإيذاء. هناك بعض الأشخاص الذين هم على استعداد لعبور العديد من الخطوط للوصول إلى الهدف النهائي المتمثل في الفوز. على سبيل المثال ، يمكن أن يكون التنمر والترهيب من نبع أسلوب إدارة الصراع المتنافس. الشيء نفسه ينطبق على استخدام الهجمات الشخصية والتلاعب. يمكن أن تظهر الحملات تحت الطاولة ، مثل استخدام الرشوة ، أيضًا بسبب المنافسة. الفائز في النزاع ليس دائمًا الشخص الموجود على اليمين ؛ بل قد يكون هو أو هي ببساطة الشخص الذي يمتلك أكبر قدر من السلطة.

التعاون

وفقًا لـ Search for Common Ground ، وهي منظمة غير ربحية تهدف إلى تحويل الصراع إلى عمل تعاوني ، هناك أربع خطوات لإدارة الصراع التعاوني

1. إثارة الموضوع مع الشخص الآخر بطريقة تدعو إلى التعاون.
2. استمع لبعضكما البعض لاكتشاف اهتماماتك.
3. إنشاء الخيارات: الطرق الممكنة لحل المشكلة.
4. تطوير اتفاق يلبي أكبر عدد ممكن من اهتماماتك.