

04

Check-list 4 quadrantes

Segue abaixo a descrição de cada quadrante para que você possa seguir utilizando-os no seu trabalho e resolva qualquer conflito complexo seguindo este modelo.

Quadrante I—Objetivos & Problemas

1. Objetivos: curto/longo prazo
2. Problema(s): para alcançar seus objetivos
3. Partes: Listar. Tomador de decisão, outra parte e terceiros
4. E se não chegarmos a um acordo? Qual é o pior cenário?
5. Preparação: Tempo, preparação prévia. Quem tem mais informações?

Quadrante II—Análise da Situação

1. Necessidades/interesse das duas partes: racionais, emocionais, compartilhados, conflituosos.
2. Percepções: Como cada parte vê a situação? Inversão de papéis, cultura, conflitos, confiança.
3. Comunicação: estilo, relacionamento.
4. Standards: o padrão das partes, normas.
5. Revisão dos objetivos: Por que dizer sim, por que dizer não? Para ambos os lados.

Quadrante III—Opções e Redução de Risco

1. Brainstorm: opções para alcançar objetivos, atender necessidades. O que trocar ou conectar?
2. Incrementos: passos para reduzir o risco.
3. Terceiros: inimigos comuns, influenciadores.
4. Enquadramento: criar uma visão, desenvolver perguntas.
5. Alternativas: para melhorar/aplicar se necessário.

Quadrante IV—Ações e próximos passos

1. Melhores/ opções prioridades . Dealbreakers. “Mimos”. Coisas que podemos abrir mão.
2. Quem apresenta: como e para quem?
3. Processo: Agenda, prazos, gerenciamento do tempo e logística.
4. Compromissos/incentivos: especialmente para a outra parte.
5. Próximos passos: Quem faz o que?