

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Kreatywny dialog – czy istnieje potrzeba negocjacji?

Beata Skowrońska

Uniwersytet w Białymstoku
25 listopada 2010 r.

Organizatorzy



Partner strategiczny

NBP

Narodowy Bank Polski

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL



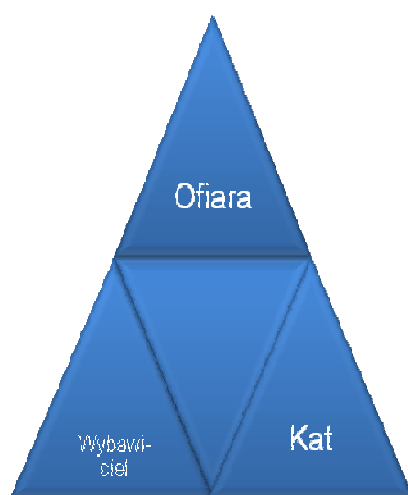
O czym będziemy mówić?

- **Sztuka rozmowy** – klucz do rozumienia jego potrzeb i problemów.
- **Forma** rozmowy a **wiek** dziecka
- **Negocjowanie z dzieckiem** – kiedy zasadne i potrzebne
- Jak negocjować – techniki negocjacyjne
- Zalety negocjacji – **budowanie relacji** partnerskich z dzieckiem

Autorytet rodzica w komunikacji z dzieckiem

- **Sztuka rozmowy** – klucz do rozumienia jego potrzeb i problemów a budowanie autorytetu rodzica
- Autorytet wymagający – komunikacja poprzez nakazy, dyrektywy, rozkazy, wymagania (autorytet siły)
- Autorytet wspierający – komunikacja wspierająca, pytania, przykłady, metafory, (siła autorytetu)

Trójkąt dramatyczny – w co gramy w komunikacji z dzieckiem?





za mamę...za tatę...
komunikacja poprzez metafory

Styl prowadzenia rozmowy



**Mówimy „do”
a nie „o” osobie**

Oddzielaj osobę od problemu!

Kanapka informacji zwrotnych

pozytywnie – negatywnie - pozytywnie

Technika FISH

- F** SKONCENTRUJ UWAGĘ NA OBSZARZE - FOCUS ON THE AREA
- I** ZNAJDŹ PRZYCZYNĘ IDENTIFY THE CAUSE
- S** ROZWIĄŻ PROBLEM SOLVE IT
- H** JAK TO ZROBIĆ NASTĘPNYM RAZE HOW TO DO IT NEXT TIME

Jak rozwiązywać problem? – technika FISH Pytaj, zamiast radzić!

- F – Focus** - koncentruj się na faktach bez oceny
Spóźniasz się.
- I – Indicate the cause** - zapytaj o przyczynę –
Co się dzieje?
- S – the Solution** - pozwól znaleźć rozwiązanie –
Jaki masz pomysł, żeby być punktualnie ?
- H – How you do it next time?** zobowiązanie - co zrobić następnym razem?
Co zrobisz następnym razem?

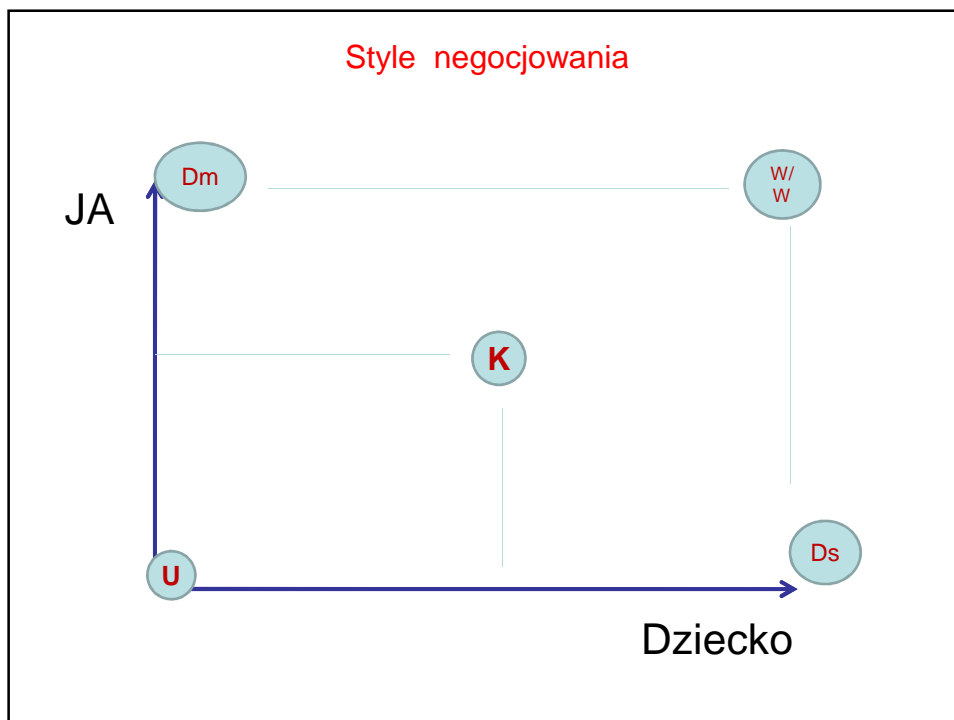
Procedura stopniowania reakcji
Pameli Butler (1976)

- 1) Udzielenie informacji
Stukasz w moje krzesło
- 2) Wyrażanie uczuć
To mi przeszkadza. Proszę przestań.
- 3) Przywołanie zaplecza – c.d. „Jeżeli nadal będziesz
stukał w krzesło, to....”.
- 4) Skorzystanie z zaplecza: - c.d.
– jeżeli nic się nie zmienia, robię to, co zapowiedziałam.

Asertywność zamiast
agresji

Style negocjowania

- Dominacja
- Dostosowanie się
- Unikanie
- Kompromis
- Win/Win





Dziękuję za uwagę.

Beata Skowrońska