

## Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



**Kreatywny dialog - czy istnieje potrzeba negocjacji?**

Beata Skarżyńska

**Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach**

25 października 2010 r.

Organizatorzy



Partner strategiczny

**NBP**  
Narodowy Bank Polski

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

## Negocjacje w rodzinie....

- Rodzina jest terenem nieustających negocjacji. Dochodzi do nich każdego dnia na każdym szczeblu funkcjonowania jej członków.
- Sztuka negocjowania, opartego na zdrowych zasadach może znacznie ułatwić życie w rodzinie.
- Nie można przecenić umiejętności wspólnego dochodzenia do sensownych wniosków, w oparciu o zasady.
- Łatwiej będzie się żyło i z większą chęcią uczestniczyło w życiu rodzinnym, gdy są jasno określone granice dopuszczalnych i akceptowanych zachowań.

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

## Dzieci i negocjacje...

**Dzieci im wcześniej poznają zasady zdrowych negocjacji, tym łatwiej odnajdą się w późniejszym życiu zawodowym i prywatnym.**

## Negocjacje – definicja...

- **Negocjacje to dwustronny proces komunikowania się, którego celem jest osiągnięcie porozumienia, gdy przynajmniej jedna strona nie zgadza się z daną opinią lub z danym rozwiązaniem sytuacji.**
- **Negocjacje to sposób porozumienia się w celu rozwiązania konfliktu oraz dojścia do porozumienia obydwu stron, proces wzajemnego poszukiwania takiego rozwiązania które satysfakcjonowałoby zaangażowane w konflikt strony.**

Roger Fisher i William Ury, 1991

## Style negocjacji...

- Styl prowadzenia negocjacji zależy m. in. od wyboru opartego na założeniu, że określony sposób działania jest w danej sytuacji najbardziej odpowiedni. (częsta argumentacja rodzicielska – „...dla twojego dobra...”)

Wyróżnia się 5 stylów negocjowania:

- dominacja
- dostosowywanie się
- unikanie
- kompromis
- integratywne negocjacje.

## Dominacja

- (Wygrana-przegrana) co odpowiada stylowi twardemu (Fisher, Ury). Druga strona jest postrzegana (rodzic, dziecko, brat, siostra) jako rywal lub wróg, którego należy pokonać. Nie jest to dobra strategia, gdyż może mieć negatywne konsekwencje; poprzez eskalację konfliktu doprowadzić do impasu.
- „...ryby i dzieci głosu nie mają...”
- „...co wolno wojewodzie....”

## Dostosowanie

- Przeciwną postawą jest świadoma rezygnacja z zaspokojenia własnych potrzeb po to, aby zrealizować interesy drugiej strony i utrzymać z nią dobre stosunki (przegrana - wygrana). Dostosowywanie się odpowiada stylowi miękkiemu (Fisher, Ury), gdzie druga strona postrzegana jest jako osoba znacząca, z którą trzeba żyć w zgodzie.
- Nie jest to dobra metoda, gdyż może narażać na straty, także psychiczne - poczucie niższości, brak autorytetu.
- Np.. matka, która uważa, że skoro, ona nie miała w dzieciństwie tylu zabawek, rozrywek, to chciałaby, aby jej dziecko miało wszystkie te „dobra” zaspokojone.

## Unikanie

- **Unikanie** natomiast prezentują osoby, które boją się aktywności, sądząc, że sam udział w rozwiązaniu konfliktu pociągałoby zbyt wysokie koszty w porównaniu z zyskami jakie dawałoby porozumienie (wygrana-przegrana lub przegrana obu stron).

np. w obawie o zdrowie swojej pociechy rodzice odkładają decyzję o wyrażenie zgody na wyjazd dziecka na obóz narciarski, w efekcie okazuje się, że jest „za późno”; dziecko nie jedzie - jest rozżalone, a rodzice mają w sumie poczucie winy....

## Kompromis

**Kompromis** to przekonanie, że częściowe zyski i częściowe straty to rzecz normalna w realizacji własnych dążeń.

Nie koniecznie taka opcja jest zawsze korzystna...  
W kompromisie „wszyscy są niezadowoleni, bo coś utracili” ☺

Np.. Dziecko marudzi, że musi iść spać. Rodzice negocjują, że jeżeli dzisiaj położy się wcześniej spać, jutro po zajęciach pójdą wszyscy razem do Mc Donalda....

Zyski rodzice: poszło spać, mamy wieczór dla siebie...

Straty rodzice: finansowe, spędzanie czasu w Mc D.

Zyski dziecko: nareszcie idziemy do Mc Donalda!

Straty dziecko: tak mi się nie chce spać, ale muszę!

## Negocjacje sensu stricto ...

- Wszystkie ww. style oparte są na założeniu, że negocjacje są grą o sumie zerowej.
- Na innym założeniu oparte są **negocjacje integratywne** (Fisher i Ury)
- Kierują nimi 4 kluczowe zasady:
  - » **oddziel ludzi od problemu** (...moje dziecko nie może mieć ocen poniżej 4)
  - » **skoncentruj się na interesach, a nie stanowiskach.** (...bo jestem rodzicem, bo jestem twoim dzieckiem...)
  - » **opracuj możliwości korzystne dla obu stron**
  - » **upieraj się przy stosowaniu obiektywnych kryteriów.** (narkotyki dla zdrowego organizmu są szkodliwe)

- Tutaj drugą stroną traktuje się jako partnera, z którym razem szuka się rozwiązania korzystnego dla obu stron.
- Bez wątplenia jest to najlepsza strategia, powstaje tylko pytanie czy wszyscy negocjatorzy są w stanie zrealizować tak sformułowane warunki, skądinąd dość trudne.

## Rodzic jako negocjator

- W psychologii znane jest zjawisko tzw. paradoksu siły. Osoba, która wątpi we własne możliwości negocjuje słabo i bez przekonania nawet jeśli posiada silne argumenty.
- **NIE** – wypowiedziane w stanowczy sposób (nie agresywny!) może być zdaniem. 😊

## Rodzic jako negocjator

- O negocjacji dziś wiele się mówi, prawie każdy wie jakie prawa nią rządzą, znamy zasady i potrafimy je wymienić. Jednak teoretyczna wiedza nie zawsze ma przełożenie na działanie i funkcjonowanie...
- Wiedzieć, nie znaczy umieć. Umiejętność tę należy trenować...

- **Czy współczesne dzieci częściej niż kiedykolwiek wcześniej, podejmują dyskusję, są trudniejsze w wychowaniu, mają więcej postaw roszczeniowych....?**

## Stare dobre czasy

- Dawnymi czasy ludzie wiedli proste życie ciesząc się z tego, co mają. Dzisiaj, natomiast, jeśli nie zaznają luksusów są nieszczęśliwi. Kiedyś, młodego człowieka spotykała surowa reprimenda, gdy nie ustąpił miejsca starszemu. Obecnie starsi nie są szanowani, nawet wtedy, gdy zajmują wysokie stanowiska. Onegdaj ludzie byli dla siebie mili, pomagali sobie, wspierali się w obliczu trudności. Mogli wyjść z domu nie zamykając drzwi i nie musieli obawiać się, że zostaną okradzeni. Teraz nikomu nie można ufać.

**Tak opisywał swoje czasy.... przed niemal dwoma tysiącami lat rzymski satyryk Juwenal.**



Pierwszym elementem udanych negocjacji jest ... uśmiech...

**„Uśmiech kosztuje mniej, niż elektryczność,  
ale daje więcej ciepła i światła”**



EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

[WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL](http://WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL)