

Akademia Młodego Ekonomisty



Kreatywny dialog - czy istnieje potrzeba negocjacji?

Magdalena Wilman

Wyższa Szkoła Ekonomii i Prawa w Kielcach

26 września 2012 r.

Organizatorzy



AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY

WWW.GIMVERSTY.PL

KREATYWNOŚĆ - CO TO JEST?



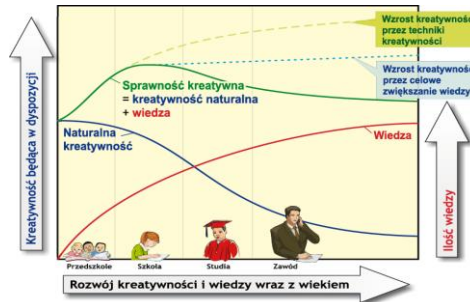
TWÓRCZE MYŚLENIE - BIZNESOWE

- Jedynie 2-3% populacji ludzkiej jest zdolne do twórczego myślenia, w tym także biznesowego



KREATYWNOŚĆ CZŁOWIEKA

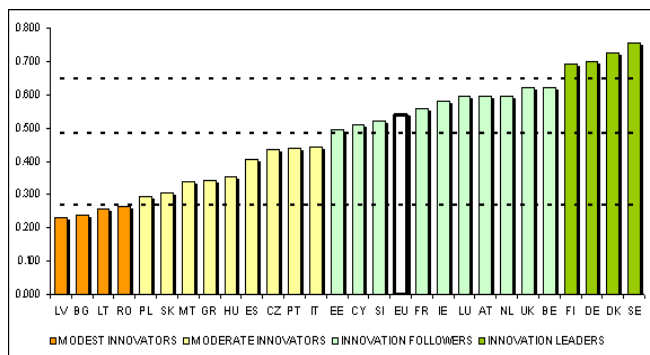
**ZALEŻNOŚĆ MIĘDZY WIEDZĄ, NATURALNĄ
KREATYWNOŚCIĄ, KREATYWNĄ SPRAWNOŚCIĄ I
ICH ZMIANĄ WRAZ Z WIEKIEM**



8

Źródło: Portal Finansowy www.ipo.pl

POZIOM INNOWACYJNOŚCI PAŃSTW UNII EUROPEJSKIEJ WEDŁUG EUROPEAN INNOVATION SCOREBOARD, 2011 ROK.



Źródło: www.proinno-europe.eu

DOBRE PRAKTYKI - BENCHMARKING

Szkoła bez nauki - Dania

- ◉ Jest to nowatorska formuła szkoły podstawowej gdzie dzieci uczą się poprzez **ZABAWĘ**.



DOBRE PRAKTYKI - BENCHMARKING

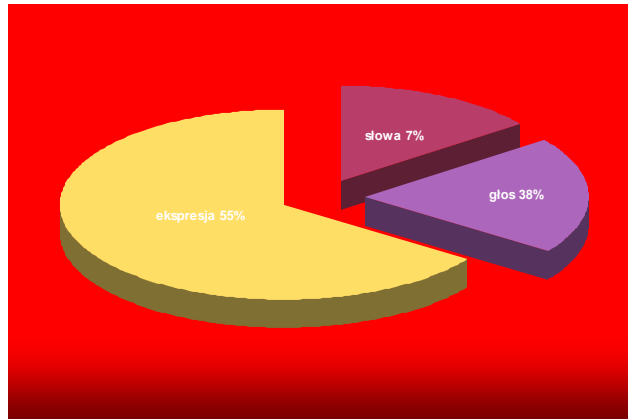
Team Academy (Finlandia)

- ◉ Jest to nowatorska formuła studiów pierwszego stopnia (licencjackie), która realizuje ideę nauczania poprzez działanie. Studenci nabywają praktyczne umiejętności prowadzenia biznesu już podczas studiów, a zysk uzyskany w czasie nauki jest przeznaczony na podróż dookoła świata.

KOMUNIKACJA MIĘDZYLUDZKA

- ◉ Termin „komunikacja” pochodzi z łaciny od słowa *communicatio* i oznacza łączność, wymianę, rozmowę.
- ◉ Komunikacja interpersonalna to zarówno przekaz informacji jak i zdolność do odbioru i rozumienia tego przekazu.

SCHEMAT KOMUNIKACJI



PIERWSZE WRAŻENIE

- Pierwsze wrażenie robi się tylko raz
- Trwa kilka sekund
- Kilka słów, kilka gestów decyduje czy zrobimy dobre czy złe wrażenie
- Pierwsze wrażenie pozostaje w pamięci na zawsze i nie można go już zmodyfikować
- Najwięcej opinii negatywnych mamy o ludziach, których mało znamy

CO SKŁADA SIĘ NA WYGLĄD - 55%

- ◉ Uśmiech
- ◉ Strój
- ◉ Fryzura
- ◉ Wygląd dłoni
- ◉ Mowa ciała
- ◉ Zapach

JAK MÓWIMY - 38%

- ◉ Barwa głosu
- ◉ Tempo mówienia
- ◉ Dykcja

CO MÓWIMY

- ◉ Logiczność wypowiedzi
- ◉ Wiedza
- ◉ Umiejętność odpowiadania na pytania
- ◉ Zasób słów
- ◉ Nie używanie przekleństw

NA JAKIE TEMATY ROZMAWIAMY Z DZIEĆMI

- ◉ Co było w szkole?
- ◉ Odrobiłeś już lekcje?
- ◉ Zjadłeś obiad?
- ◉ Posprzątałeś pokój?

DOWIEDZMY SIĘ WIĘCEJ

- ◉ Pytania otwarte - możliwość opowiedzenia o sytuacji, zdarzeniu, osobie
 - Co dobrego, ciekawego cię dzisiaj spotkało?
 - Jak minął ci dzień?
- ◉ Pytania zamknięte - uzyskanie krótkiej informacji zwrotnej

RÓŻNICE W KOMUNIKACJI

- ◉ Ze względu na płeć
 - ◉ Kobieta mówi
 - ◉ Mężczyzna działa
- ◉ Ze względu na usposobienie
 - ◉ Typ rozmawiający
 - ◉ Typ milczący

ROZMOWA CZY PRZESŁUCHANIE?

- ◉ Prowadzenie rozmowy jak przesłuchanie
- ◉ Traktowanie dziecka jak dorosłego
- ◉ Rozwiązywanie problemów za dziecko

JAK MĄDRZE ROZMAWIAĆ Z DZIECKIEM

- ◉ Poświęcaj dziecku jak najwięcej czasu na rozmowę, a w trakcie niej bądź cierpliwy i spokojny
- ◉ Milczenie też jest dobre
- ◉ Unikaj zadawania pytań kiedy wyraźnie nie chce rozmawiać
- ◉ Rozmawiaj z poziomu dziecka

NAJLEPSZY CZAS NA ROZMOWĘ

- ◉ Największa sprawność intelektualna i fizyczna 9-11 rano
- ◉ Pierwszy kryzys obiadowy
- ◉ 17 po południu kryzys
- ◉ Cudowna drzemka 😊

ASERTYWNA ODMOWA

- ◉ Intencja z parafrazą
- ◉ Nie, bo....
- ◉ Zdarta płyta
- ◉ Alternatywa - *a może....*

STAWIANIE GRANIC

- ◉ Intencja
- ◉ Nie życzę sobie, żebyś....
- ◉ Bo....
- ◉ Zapowiedź sankcji
- ◉ Wprowadzenie sankcji

CZY ISTNIEJE POTRZEBA NEGOCJACJI Z DZIECKIEM?

NEGOCJACJE - WAŻNA SPRAWA

- ◉ Ustępstwo?
- ◉ Kompromis?
- ◉ Współpraca?

REGUŁY WAŻNE W NEGOCJACJACH

- ◉ Reguła wzajemności
- ◉ Spłacaj każdy dług tak, jakby sam Bóg wystawił ci rachunek -

Ralph Waldo Emerson

REGUŁA ZAANGAŻOWANIA



KONSEKWENCJA

- Czy warto być konsekwentnym?

ZASADA DOWODU SPOŁECZNEGO

- EFEKT ŚNIEŻNEJ KULI



BUNT MŁODZIEŻY



- ◉ Reguła słuszności społecznej działa jedynie w grupie rówieśniczej
- ◉ Rodzice nie mają szans

REGUŁA LUBIENIA



- ◉ Sympatia ważna sprawa

REGUŁA AUTORYTETU

- Podążaj za tym, który wie

Virgiliusz



BOGATY ARSENAŁ TECHNIK NEGOCJACYJNYCH

Negocjacje od nowa.

Druga strona domaga się ustępstwa w jakiejś kwestii, podkreślając przy tym jego zasadniczą wagę dla osiągnięcia porozumienia. Gdy zgodzisz się, idąc na kompromis, i oczekujesz pozytywnej reakcji, partner oświadcza, że ustępstwo to było oczywiste, kwestia nie ma większej wartości, natomiast ważne jest, abyś uczynił kolejny krok.

Źródło: U. Kałużna-Drewnińska, Negocjacje w biznesie. Kluczowe problemy, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2006

WYSOKI PUŁAP, MIERZ WYSOKO

- ◉ Postaw na początku duże wymagania tak aby po dokonaniu kilku ustępstw korzyści nadal były większe, niż gdybyś wystartował ze zbyt niskiego poziomu.

TAKTYKA ZWIĄZANYCH RĄK

- ◉ Polega na odwoływaniu się do niezawinionych, obiektywnych trudności. Negocjator podkreśla, że podlega ograniczeniom, na które absolutnie nie ma wpływu, musi podporządkować się czyimś poleceniom czy sugestiom (np. swoich przełożonych).

NIEUWAGA

- Polega na wychodzeniu na chwile i niby przypadkowym pozostawianiu na stole notatek na temat np. kwoty jaką możemy przeznaczyć na wakacje lub wyjazd dziecka, zakupu telefonu itp.

ODŁOŻENIE NA PÓŹNIEJ

- Jest to bardzo dobra taktyka, zwłaszcza w momencie, gdy rozmowy natrafiają na impas (np. gdy druga strona upiera się przy swojej opcji). Jeśli więc odłoży się trudny problem na potem, zajmując się wpieryw uzgodnieniami rzeczy mniej istotnych, to jest szansa, że potem strony, zachęczone postępmi w rozmowach, łatwiej zechcą dojść do porozumienia.

ROSYJSKI FRONT

- Taktyka ta polega na stawianiu przed drugą stroną dwóch nieprzyjemnych opcji - jednej bardzo złej, a drugiej tylko złej. Oponent mając do wyboru taką alternatywę, może być skłonny do wybrania „mniejszego zła”. Trzeba jednak pamiętać, że taktyka ta jest możliwa do zastosowania w sytuacji, kiedy istnieje duża dysproporcja między siłami obu stron.

ZDECHŁA RYBA

- Taktyka ta polega na dodawaniu przy omawianiu porozumienia (zazwyczaj gdzieś pod koniec negocjacji) warunku, którego spełnienie nie ma dla nas żadnego znaczenia, lecz druga strona zareaguje na nasze żądanie jak na zapach zdechłej ryby i zacznie gwałtownie protestować. Wtedy wycofujemy swoje żądanie, ale w zamian prosimy o ustępstwo w innej kwestii.

BLEF

- ◉ Celowo okłamujemy drugą stronę, wprowadzamy ją w błąd.

DZIĘKUJĘ ZA
UWAGĘ!

Magdalena Wilman