



Czy istnieje potrzeba negocjacji? Monika Korczak

Uniwersytet Ekonomiczny
w Katowicach
1 czerwca 2020 r.

Organizatorzy



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

1

KREATYWNY DIALOG

Dialog jest rozmową (spotkaniem) podczas której ludzie otwierają się jedni na drugich, będąc ze sobą w relacji.

Kreatywność to proces umysłowy pociągający za sobą powstawanie nowych idei, koncepcji lub nowych skojarzeń, powiązań z istniejącymi już ideami i koncepcjami.

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

2

NEGOCJACJE

DWUSTRONNY proces komunikowania się, którego celem jest osiągnięcie porozumienia, gdy przynajmniej jedna strona nie zgadza się z daną opinią lub z danym rozwiązaniem sytuacji.

3

NA DOBRY POCZĄTEK

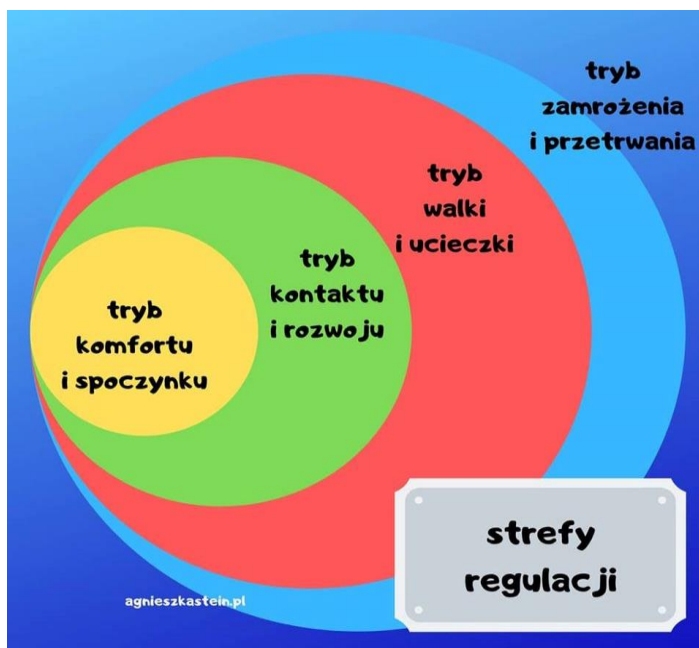


4

MÓZG W REMONCIE

- Okres dojrzewania od 12 do 25 r.ż.
- Między 5. a 20. rokiem życia z mózgu „wycinane” jest wszystko, co zbędne.
- Jako ostatnia w mózgu człowieka dojrzewa kora czołowa.
- Przeciętny nastolatek nie podejmie racjonalnej decyzji - bo nie jest do tego neurologicznie zdolny.
- Młodzi ludzie mają mocno ograniczoną umiejętność odczytywania emocji na podstawie wyrazu twarzy oraz panowania nad własnym wyrazem twarzy.
- U nastolatków zmienia się też dobowy rytm wydzielania melatoniny.

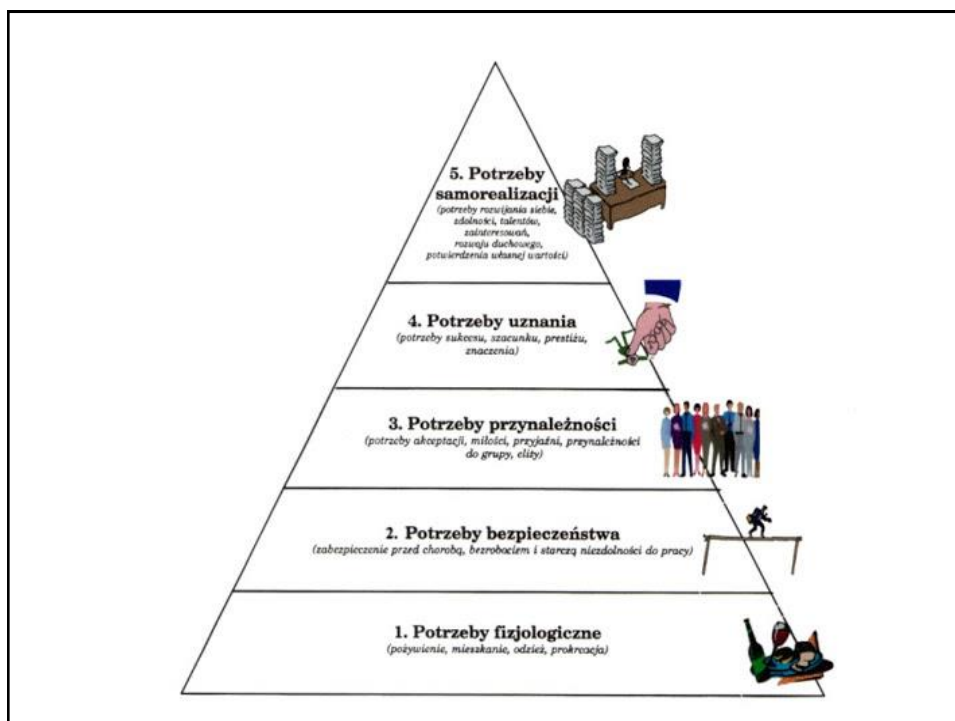
5



6

- **LUDZIE DZIAŁAJĄ, ŻEBY ZASPOKOIĆ SWOJE POTRZEBY.**
 - **Wszyscy mamy takie same potrzeby, ale wybieramy różne strategie by je zaspokoić.**
- **UCZUCIA MÓWIĄ CI, CZEGO POTRZEBUJESZ.**
 - **Gdy ujawniamy swoje potrzeby, mamy większą szansę doczekać się ich zaspokojenia.**
- **POTRZEBY WSZYSTKICH LUDZI SĄ TAK SAMO WAŻNE I MOGĄ BYĆ PRZYNAJMNIEJ WZIĘTE POD UWAGĘ.**

7



8

Konflikty rodzą się z przekonania, że jest tylko jeden sposób zaspokojenia danej potrzeby.

9

BARIERY KOMUNIKACYJNE

- **RODZICE ZWYCIĘSCY**
- **RODZICE ZWYCIĘŻENI**
- **RODZICE CHWIEJNI**

10

WARUNKI SKUTECZNEJ KOMUNIKACJI

- Nawiązanie kontaktu opartego na obserwacji.
- Poważne traktowanie dzieci.
- Pytanie dzieci o to, czego chcą.
- Obserwacja ich uczuć.
- Zastąpienie nagród i kar kontaktem.
- Stosowanie pozytywnego komunikatu.

11

POROZUMIENIE

1. **OBSERWACJA**, czyli widzenie danej sytuacji tak, jak ją widzi kamera wideo.
2. W kroku drugim mówimy, co **CZUJEMY**, kiedy widzimy to czy tamto, słyszymy wypowiedane przez drugiego słowa.
3. Czas na wyrażenie własnych **POTRZEB**.
4. Wyrażenie **PROŚBY**, czyli sformułowanie konkretnego działania.

12

NEGOCJACJE Z NASTOLATKIEM

OBSZARY NEGOCJOWANIA (DZIECKO W OKRESIE DOJRZEWANIA)	OBSZARY NIE DO NEGOCJOWANIA
<ul style="list-style-type: none"> • sposób spędzania wolnego czasu • ubiór, fryzura • kontakty z rówieśnikami • obowiązki domowe • wyjazdy wakacyjne • kieszonkowe • zarobkowanie • gospodarowanie pieniędzmi 	<ul style="list-style-type: none"> • bezpieczeństwo • zdrowie • używki • obowiązek szkolny • zachowania patologiczne • agresja

13

NEGOCJACJE KROK PO KROKU

Krok pierwszy - ustalamy reguły postępowania.

- Na rozmowę przeznaczamy określony czas np. 45minut.
- Słuchamy siebie nawzajem.
- Odnosimy się do siebie zgodnie z ogólnie przyjętymi normami.
- Zapisujemy warunki porozumienia.

14

NEGOCJACJE KROK PO KROKU

Krok drugi

- Pozwalamy na wentylację emocji.
- Umożliwiamy drugiej stronie przedstawienie swojej wersji wydarzeń, swoich emocji, pretensji, problemów, itp...
- Następnie możemy przedstawić swoją wersję

NEGOCJACJE KROK PO KROKU

Krok trzeci

- Zamieniamy stanowiska na interesy.
- Skupiamy się na tym, czego oczekujemy, jakie mamy potrzeby, a nie na tym, co ma zrobić druga strona, aby rozwiązać problem

NEGOCJACJE KROK PO KROKU

Krok czwarty

- Ustalamy wspólne i sprzeczne interesy.
- Na czym nam zależy w tej sytuacji, jakie mamy wspólne potrzeby, co nas różni?

NEGOCJACJE KROK PO KROKU

Krok piąty

- Poszukujemy rozwiązań.
- Jakie są możliwe sposoby rozwiązania tej sytuacji, możliwe sposoby zaspokojenia potrzeb obu stron?

NEGOCJACJE KROK PO KROKU

Krok szósty

- Wybieramy rozwiązanie obustronnie korzystne.
- Jakie sposoby rozwiązania mogą zaakceptować strony?

NEGOCJACJE KROK PO KROKU

Krok siódmy

- Ustalamy sposób realizacji rozwiązania oraz termin sprawdzenia jego skuteczności lub wprowadzenia ewentualnych zmian.

DLACZEGO WARTO UCZYĆ NEGOCJACJI

- NEGOCJACJE UCZĄ MYŚLENIA I LOGIKI.
- NEGOCJACJE ŚWIETNIE SIĘ NADAJĄ DO KONTROLOWANIA EMOCJI.
- UCZYMY SIĘ PRZEGRYWAĆ.

21

DZIĘKUJE ZA UWAGĘ

1. Jak mówić żeby dzieci słuchały, jak słuchać żeby dzieci mówiły A. Faber, E. Mazlish”
2. Pozytywna dyscyplina. Jane Nelsen
3. Wychowanie bez porażek T. Gordon

22