

Organizace a země: I&F, Irsko

Název aktivity: Empatické vyjednávání

Přehled (Co se naučím?): Dozvíte se, jak mohou vypadat výsledky vyjednávání, když místo toho, abyste se soustředili pouze na své zájmy, pochopíte a zohledníte také potřeby a cíle druhé strany. Tím pak dosáhnete řešení výhodných pro obě strany.

Cíl (Proč je dobré se to naučit?): Cílem této aktivity je procvičování empatického vyjednávání.

Potřeby: Papíry a propisky

Videa ke zhlédnutí:

- <https://www.mindtools.com/CommSkill/NegotiationSkills.htm>
 - <https://youtu.be/aHhPh5aKG0U>
-

Čas: 60 minut

Cílová skupina: Zaměstnanci ze stejného oddělení firmy

Instrukce pro moderátora:

Cílem této aktivity je procvičit si klíčové techniky, abyste byli schopni empaticky vyjednat.

To zahrnuje poznávání potřeb a zájmů obou stran, nejen našich.

A to jak pro interní, tak pro externí vyjednávání.

Navrhované cvičení si můžete vybrat buď ve snadné nebo obtížnější situaci.

Úkoly a postup:

Krok 1: Příprava

- Moderátor vysvětlí téma (vyjednání, ke kterému má dojít) a určí znaky, které má jednání obsahovat.
- Rozdělí skupinu do dvojic.
- Každá osoba popíše situaci, která dopadne výhrou nebo prohrou pro jednu ze stran, a definuje vlastní:
 - o Cíle
 - o Pozice
 - o Základní zájmy
 - o Pokusí se zjistit, jaké nejlepší řešení může očekávat
 - o Co je spravedlivé a přiměřené řešení a co je minimálně přijatelné řešení
 - o Promyslete si svou strategii

Krok 2: Empatické vyjednávání, aby došlo k řešení, kdy obě strany budou spokojeny (win-win)

- Hledejte řešení, které uspokojí obě strany
- Vytvářejte další alternativy, například menší ústupky, které mohou mít pro druhou osobu vysokou hodnotu
- Formulujte možnosti řešení situace s ohledem na zájmy druhé osoby
- Hledejte alternativy, které protistraně umožní vyhlásit vítězství
- Snažte se pochopit druhou osobu, pochopte její situaci
- Pro úspěšné empatické vyjednávání je důležité zaměřit se také na druhou osobu
 - o Zjistěte, jaké jsou cíle, potřeby a postoje druhé strany
 - o Přemýšlejte o osobnosti druhé osoby
 - o Jaké jsou skutečné potřeby vs. přání

Závěr a hodnocení:

Diskuse na toto téma

1. Jaký byl váš původní postoj?
2. Co definuje vaše cíle, potřeby nebo přání?
3. Změnily se vaše cíle nebo pozice, když jste si uvědomili potřeby druhé osoby?
4. Podařilo se vám najít společné řešení?
5. Pokud byste se museli vzdát některých svých cílů, kam až budete ochotni zajít, abyste zároveň něco získali?
6. Jaký je váš celkový pocit z vyjednávání?
7. Myslíte si, že jsou obě strany po vyjednávání spokojené a cítí se dobře?
8. Zlepšily se v důsledku tohoto vyjednávání pracovní vztahy, nebo byly ovlivněny negativně?