

Организация и държава:	I & F Education - Ирландия
Име на дейността:	Водене на преговори с емпатия
Общ преглед (Какво ще науча?):	Ще научите за различни резултати от преговори, в които вместо да се фокусирате само върху вашите интереси, вие също разбирате и включвате нуждите и целите на другия, за да стигнете до печеливши решения.
Цел (за какво ми е необходимо?):	Целта на тази дейност е да се практикуват техники за емпатично водене на преговори.
Материали:	Печеливши преговори https://www.mindtools.com/CommSkill/NegotiationSkills.htm Емпатични преговори https://youtu.be/aHhPh5aKG0U Хартия и химикалка
Необходимо време:	Приблизително 60 минути
Целева група:	Колеги, работещи в една и съща компания или отдел. В идеалния случай се работи по двойки.

Инструкции за водещия:

Целта на дейността е да се практикуват ключови техники, за да можете да преговаряте емпатично. Това включва опознаване на нуждите и интересите и на двете страни, не само собствените. Може да се прилага както за вътрешни, така и за външни преговори. За упражнението можете да изберете по-лесна или по-трудна ситуация.

Задачи и правила:

Фаза 1: Подготовка

- Водещият обяснява темата (преговорите, които трябва да се извършат), идентифицирайки героите на преговорите, които трябва да ги проведат.
- Разделете групата по двойки.

- Всяко лице ще идентифицира ситуацията, в която печели или губи, пред която е изправен в момента и ще определи своите собствени:
 - Цели
 - Позиция
 - Основни интереси
 - Разбирания за най-доброто решение, което може да очаква
 - Разбирания за справедлива и разумна сделка и кое е минимално приемливото
 - Каква ще бъде стратегията и в какво ще се състои тя.

Фаза 2: Емпатични преговори за намиране на печеливши решения

- Потърсете интегративно решение
- Създайте допълнителни алтернативи, като малки отстъпки, които биха могли да имат висока стойност за другия човек
- Дефинирайте вариантите от гледна точка на интересите на другия човек
- Потърсете алтернативи, които позволяват на опонента ви също да се почувства победител
- Опитайте се да разберете другия човек: запознайте се със ситуацията в която се намира
- За успешните емпатични преговори е важно да се съсредоточите и върху другия човек.
 - разберете какви са целите, нуждите и позицията на другия
 - помислете за личността на другия човек
 - какви са истинските разлики между нуждите и желанията

Заклучения и оценка:

Дискусия по темата

1. Каква беше първоначалната ви позиция?
2. Как са определени вашите цели, според нуждите или желанията?
3. Промениха ли са се вашите цели или позиция, когато осъзнахте нуждите на другия човек?
4. Успяхте ли да намерите общо решение?
5. Ако трябваше да се откажете от някои от целите си, на къде щяхте да насочите преговорите за да получите нещо за направената отстъпка?
6. Какво е общото ви усещане за преговорите?
7. Смятате ли, че и двете страни са доволни и се чувстват добре след преговорите?
8. Как се промениха работните ви отношения, бяха ли подобрени или не в резултат преговорите?