

Organizacija in država: I&F, Irska

Ime aktivnosti: Empatična pogajanja

Pregled (Kaj se bomo naučili?):

Naučili se boste, kakšni so izidi pogajanj, ko namesto, da se osredotočimo samo na svoje interese, hkrati razumemo in vključimo potrebe in cilje drugih ljudi z namenom, da dosežemo »win-win« rešitve.

Cilj (Zakaj se bomo to učili?):

Cilj te aktivnosti je vaditi tehnike empatičnega pogajanja.

Gradiva:

»Win-Win« pogajanja

<https://www.mindtools.com/CommSkill/NegotiationSkills.htm>

Empatična pogajanja

<https://youtu.be/aHhPh5aKG0U>

Pisalo in papir

Čas:

Predviden čas je 30 minut.

Ciljna skupina:

Uslužbenci, ki delajo za isto podjetje ali oddelek podjetja.

Če se le da, naj se dela v parih.

Navodila za izvajalce

Cilj te aktivnosti je vaditi ključne tehnike, ki omogočajo empatična pogajanja.

To zajema spoznavanje potreb in interesov vseh, ki so vključeni v pogajanja.

Vaja se nanaša tako na interna kot na zunanja pogajanja.

Za predlagano vajo lahko izberete lažjo ali težjo situacijo.

Naloge in postopki:

Faza 1: Priprave

- Inštruktor razloži temo (pogajanja, ki jih je treba izvesti).
- Razdelite skupino v pare.
- Vsaka oseba bo identificirala »lose-win« situacijo, s katero se trenutno sooča in bo definirala svoje:
 - o cilje,
 - o pozicije,
 - o interese,
 - o skušala ugotoviti, kaj je najboljša rešitev, ki jo lahko pričakuje ,
 - o kakšen je pravičen in razumen sporazum in kakšen je minimalno sprejemljiv sporazum,
 - o premislite o vaši strategiji.

Faza 2: Empatična pogajanja za »win-win« rešitve

- Išcite integracijske rešitve.
- Ustvarite dodatne alternative, kjer na primer ena stran popusti brez večjih negativnih posledic zase in s pozitivnim izidom za nasprotno stran.
- Formulirajte možnosti v skladu z interesi druge osebe.
- Išcite alternative, ki vašemu nasprotniku omogočajo zmagovalni izid.
- Poskušajte razumeti drugo osebo: poznati njegovo/njeno situacijo.
- Za uspešna empatična pogajanja je pomembno, da se osredotočimo tudi na drugo osebo:
 - o Ugotovite, kakšni so njeni cilji, potrebe, pozicije.
 - o Razmislite o osebnosti druge osebe.
 - o Razmislite, katere so njene resnične želje in potrebe.

Zaključki in evalvacija:

Razprava o temi:

1. Kakšna je bila vaša začetna pozicija?
2. Kakšni so bili vaši definirani cilji glede vaših potreb in želja?
3. Ali so se vaši cilji ali pozicija spremenili, ko ste se pričeli zavedati potreb druge osebe?
4. Ali ste lahko našli skupno rešitev?
5. Če bi se morali odreči nekaterim ciljem – na katerih področjih bi se bili pripravljene pogajati, da bi dobili nekaj v zameno?
6. Kakšen je vaš splošni vtis o pogajanju?
7. Ali menite, da sta obe strani zadovoljni z izidom pogajanja?
8. Ali so pogajanja vplivala na izboljšanje ali poslabšanje delovnega odnosa?