



Jak zostać dobrym negocjatorem? Metody negocjacji

- [Wprowadzenie](#)
- [Przeczytaj](#)
- [Film](#)
- [Mapa myśli](#)
- [Dla nauczyciela](#)



Jak zostać dobrym negocjatorem? Metody negocjacji

Rozgrywka

Źródło: Pixabay, domena publiczna.

Sztuka prowadzenia rozmów od zawsze zastanawiała filozofów, znawców psychologii oraz zwykłych ludzi. Już Cynceron, wybitny myśliciel czasów starożytnych, poświęcał swoje dzieła sztuce przemawiania – retoryce. Analiza komunikowania się w sposób nie tylko jasny, ale i z nastawieniem na uzyskanie celu zajmowała też badaczy języka. Wniosek jest jeden – znajomość procesu komunikacji i wykorzystanie odpowiednich metod przekazywania informacji stanowi potężne narzędzie w każdym aspekcie życia człowieka.

Twoje cele

- Dowiesz się, czym jest negocjacja i kiedy jest stosowana.
- Poznasz techniki negocjacyjne.
- Przeanalizujesz fazy negocjacji.
- Wyjaśnisz, kiedy stosowany jest dany typ negocjacji.

Przeczytaj

Negocjacja – definicja i użycie

Negocjacja to proces komunikowania się, którego celem jest osiągnięcie porozumienia między uczestnikami [dyskursu](#). Rozwiązanie konfliktu za pomocą negocjacji powinno być satysfakcjonujące dla obu stron; sztuka porozumiewania się w ten sposób nie opiera się zatem na walce, która podsycy konflikt, ale na rozsądnej argumentacji i wspólnym założeniu dążenia do osiągnięcia korzyści. Obie strony powinny skupić się więc na ograniczeniu emocjonalnych wypowiedzi, przedstawiając różne opinie z należytyym szacunkiem wobec rozmówcy.

Należy też pamiętać o odróżnieniu negocjacji od mediacji. Ten drugi rodzaj rozmowy, której wynikiem ma być porozumienie, charakteryzuje się wysokim poziomem skonfliktowania obu stron, co wymaga obecności bezstronnego mediatora.



Negocjacje trwale obecne są w życiu prywatnym oraz zawodowym człowieka. Wiele współczesnych profesji opiera się na sztuce odpowiedniego komunikowania się z drugim człowiekiem – począwszy od relacji biznesowych, przez prawnicze, kończąc na handlu.

Źródło: domena publiczna.



W życiu prywatnym również stykamy się z sytuacjami konfliktowymi, które rozwiązać możemy dzięki rzeczowej dyskusji. Przykłady sytuacji, w których posiłkujemy się negocjacją można mnożyć – może to być rozmowa z szefem dotycząca podwyżki, składanie reklamacji, czy spór z przyjacielem.

Źródło: domena publiczna.

Fazy negocjacji

Aby negocjacje przebiegły sprawnie, wyróżniono cztery etapy ich prowadzenia:

Przygotowanie

Przed samym przystąpieniem do rozmowy należy sporządzić plan, dzięki któremu w jasny sposób będziemy mogli przedstawić swoje racje drugiej stronie. Przeanalizowanie problemu pomoże w uniknięciu potknięć podczas stresujących momentów w dyskusji.

Otwarcie

Negocjacje właściwe

Zamknięcie

Techniki negocjacyjne

Opracowano wiele różnych metod negocjacyjnych, które znajdują zastosowanie w zależności od celu wyjściowego rozmówców. Przykładami popularnych technik negocjacyjnych są:

Słownik

dyskurs

dyskusja na tematy naukowe; wywód przeprowadzony na zasadzie ściśle logicznego wnioskowania

Film

Polecenie 1

Zapoznaj się z wykładem doktor Agaty Hąci. Przedstaw zasady dobrej negocjacji.

Trwa wczytywanie danych ..



Film dostępny pod adresem </preview/resource/RvecELyEQYET9>

Źródło: Englishsquare.pl sp. z o.o., licencja: CC BY 3.0.

Nagranie filmowe odpowiada na pytanie, jak być dobrym negocjatorem.

Polecenie 2

Wyjaśnij, jakie znaczenie podczas negocjacji mają spokój i odwaga.




Mapa myśli

Polecenie 1

Zapoznaj się z mapą myśli przedstawiającą trzy typy negocjacji. W adekwatne miejsca wpisz nazwy: rzeczowe, twarde, miękkie. Następnie krótko uzasadnij swoje decyzje.

Polecenie 2

Uzupełnij mapę myśli (jasnopomarańczowe kafelki) o przykłady sytuacji, w których dany typ negocjacji najbardziej się sprawdzi.

Pokaż ćwiczenia:   

Ćwiczenie 1



Ćwiczenie 2



Ćwiczenie 3



Jak myślisz, jaka to technika negocjacyjna? Odpowiedź uzasadnij.

” Jeśli obniży Pan cenę produktu o 30%, obiecuję skontaktować się z Panem w najbliższym czasie, aby ustalić warunki stałej współpracy.

Ćwiczenie 4



Wyobraź sobie, iż negocjujesz z rodzicami pierwszy samotny wyjazd na festiwal muzyczny. Wybierz trzy poznane techniki negocjacyjne, które wykorzystasz i podaj przykład ich użycia.

Ćwiczenie 5



Spróbuj stworzyć własną definicję terminu negocjacja.

Dla nauczyciela

Autor: Maria Gniłka-Somerlik

Przedmiot: Język polski

Temat: Jak zostać dobrym negocjatorem? Metody negocjacji

Grupa docelowa:

Szkoła ponadpodstawowa, liceum ogólnokształcące, technikum, zakres podstawowy

Podstawa programowa:

Zakres podstawowy

Treści nauczania – wymagania szczegółowe

II. Kształcenie językowe.

1. Gramatyka języka polskiego. Uczeń:

2) rozumie zróżnicowanie składniowe zdań wielokrotnie złożonych, rozpoznaje ich funkcje w tekście i wykorzystuje je w budowie wypowiedzi o różnym charakterze;

2. Zróżnicowanie języka. Uczeń:

7) rozpoznaje słownictwo o charakterze wartościującym; odróżnia słownictwo neutralne od słownictwa o zabarwieniu emocjonalnym, oficjalne od potocznego.

3. Komunikacja językowa i kultura języka. Uczeń:

2) zna pojęcie aktu komunikacji językowej oraz jego składowe (komunikat, nadawca, odbiorca, kod, kontekst, kontakt);

7) stosuje zasady etyki wypowiedzi; wartościuje wypowiedzi językowe, stosując kryteria, np. prawda – fałsz, poprawność – niepoprawność;

4. Ortografia i interpunkcja. Uczeń:

1) stosuje zasady ortografii i interpunkcji, w tym szczególnie: pisowni wielką i małą literą, pisowni łącznej i rozłącznej partykuły nie oraz partykuły -bym, -byś, -by z różnymi częściami mowy; pisowni zakończeń -ji, -ii, -i ; zapisu przedrostków roz-, bez-, wes-, wz-, ws-; pisowni przyimków złożonych; pisowni nosówek (a, ę) oraz połączeń om, on, em, en ; pisowni skrótów i skrótowców;

III. Tworzenie wypowiedzi.

1. Elementy retoryki. Uczeń:

1) formułuje tezy i argumenty w wypowiedzi ustnej i pisemnej przy użyciu odpowiednich konstrukcji składniowych;

2) wskazuje i rozróżnia cele perswazyjne w wypowiedzi literackiej i nieliterackiej;

3) rozumie i stosuje w tekstach retorycznych zasadę kompozycyjną (np. teza, argumenty, apel, pointa);

4) wyjaśnia, w jaki sposób użyte środki retoryczne (np. pytania retoryczne, wyliczenia, wykrzyknienia, paralelizmy, powtórzenia, apostrofy, przerzutnie, inwersje) oddziałują na odbiorcę;

5) rozróżnia typy argumentów, w tym argumenty pozamerytoryczne (np. odwołujące się do litości, niewiedzy, groźby, autorytetu, argumenty ad personam);

6) rozumie, na czym polega logika i konsekwencja toku rozumowania w wypowiedziach argumentacyjnych i stosuje je we własnych tekstach;

8) rozróżnia pragmatyczny i etyczny wymiar obietnic składanych w tekstach reklamy;

9) rozpoznaje elementy erystyki w dyskusji oraz ocenia je pod względem etycznym;

IV. Samokształcenie.

11. korzysta z zasobów multimedialnych, np. z: bibliotek, słowników on-line, wydawnictw e-book, autorskich stron internetowych; dokonuje wyboru źródeł internetowych, uwzględniając kryterium poprawności rzeczowej oraz krytycznie ocenia ich zawartość;

Kształtowane kompetencje kluczowe:

- kompetencje cyfrowe;
- kompetencje osobiste, społeczne i w zakresie umiejętności uczenia się;
- kompetencje obywatelskie;
- kompetencje w zakresie rozumienia i tworzenia informacji;
- kompetencje w zakresie wielojęzyczności;
- kompetencje w zakresie przedsiębiorczości.

Cele operacyjne. Uczeń:

- definiuje pojęcie negocjacji i wyjaśnia zakres zastosowania;
- charakteryzuje techniki negocjacyjne;
- rozróżnia typy negocjacji;
- przygotowuje negocjacje z uwzględnieniem poszczególnych faz;

Strategie nauczania:

- konstruktywizm;
- konektywizm.

Metody i techniki nauczania:

- odwrócona klasa;
- ćwiczeń przedmiotowych;

- z użyciem komputera;
- dyskusja.

Formy pracy:

- praca indywidualna;
- praca w parach;
- praca w grupach;
- praca całego zespołu klasowego.

Środki dydaktyczne:

- komputery z głośnikami, słuchawkami i dostępem do internetu;
- zasoby multimedialne zawarte w e-materiale;
- tablica interaktywna/tablica, pisak/kreda.

Przebieg lekcji

Faza wprowadzająca

Nauczyciel inicjuje rozmowę na temat odroczeń np. sprawdzianów, które udało się klasie uzyskać na różnych przedmiotach. Pyta uczniów, jakich argumentów używali do przekonania nauczyciela przedmiotu, co – według nich – ostatecznie zadecydowało o korzystnym rozwiązaniu i jak nazwać ten rodzaj przedstawiania i wymiany argumentów. Po ustaleniu, że mamy do czynienia z negocjacją, nauczyciel prezentuje uczniom „Wprowadzenie” do lekcji, jej cele i zapisuje temat na tablicy.

Faza realizacyjna

Nauczyciel poleca uczniom zapoznanie się z treścią sekcji „Przeczytaj”, w tym z: definicją negocjacji i przykładowymi technikami negocjacyjnymi. Uczniowie pogłębiają wiedzę na ten temat, zapoznając się z wykładem dr Agaty Hąci (multimedium „Film”), i wykonują przyporządkowane do medium polecenia. W następnym kroku

rozpoczynają pracę z mapą myśli (drugie multimedium). Wykonują polecenia i wybrane przez nauczyciela ćwiczenia praktyczne.

Faza podsumowująca

Uczniowie dobierają pary lub tworzą grupy. Ich celem jest przygotowanie strategii negocjacji według planu:

- **Przedmiot negocjacji:** nauczyciel może wspomóc pracę uczniów i przygotować listę tematów, które mogłyby być przedmiotem negocjacji dla uczniów.
- **Strony negocjacji:** uczniowie muszą skupić się na doborze stron o różnych potrzebach (np. strona oferująca usługę i nabywająca usługę).
- **Sytuacje stron negocjacji:** sytuacje stron negocjacji powinny być wyraźnie różne.
- **Fazy negocjacji:** przygotowanie, otwarcie, negocjacje właściwe, zamknięcie.
- **Techniki negocjacji:** uczniowie korzystają z zasobu e-materiału.

Po przygotowaniu planu uczniowskie grupy lub pary prezentują wyniki swojej pracy. Pozostała część klasy wskazuje na mocne i słabe strony przygotowanego planu.

Materiały dodatkowe:

- Roger Fisher, William Ury, *Dochodząc do Tak: negocjowanie bez poddawania się*, tłum. R. A. Rządca, Warszawa 2000.
- Daria Katarzyna Paryła, *Skuteczne negocjacje w oparciu o wiedzę, osobowość i temperament*, Opole 2013.

Wskazówki metodyczne

- Uczniowie mogą wykorzystać multimedium „Film” jako inspirację do przygotowania własnej prezentacji multimedialnej.