

17.05.2025

Fundusze Europejskie

Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów dla nauczycieli

Jakub Tabaczek



Fundusze
Europejskie



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Szkolenie

■ Czas trwania:

■ Przerwy 15-minutowe:

■ Przerwa 45-minutowa:

Negocjacje – definicja

Negocjacje – zwrotny proces **komunikowania się** w celu osiągnięcia **porozumienia** w sytuacji, gdy dwie strony kierują się pewnymi **dążeniami**, z których jedne są dla nich **wspólne**, a inne **przeciwstawne**.

Negocjacje to:

- działania podejmowane każdego dnia
- proces nie zawsze uświadomiony
- próba uzyskania tego, czego chcemy od innych

(za: *Dochodząc do tak* – Fisher, Ury, Patton, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 1998)

Konflikt – definicja

Warunki konieczne do wystąpienia **konfliktu interpersonalnego**:

1. Wymaga uczestnictwa przynajmniej **dwóch osób**
2. Osoby pozostają ze sobą w **kontakcie** (ich działania są ze sobą powiązane, są od siebie zależne) – mogą wpływać:
 - na aktywność drugiej osoby
 - na stan psychiczny (procesy emocjonalne, poznawcze i motywacyjne)
 - bezpośrednio – w formie fizycznego oddziaływania
 - na relacje z otoczeniem drugiej osoby
3. Wpływ wywierany przez jedną z osób musi być **niekorzystny** dla drugiej – a przede wszystkim – musi zostać w ten sposób **zinterpretowany**

(za: *Konflikty interpersonalne: analiza psychologiczna* – Krystyna Balawajder, Uniwersytet Śląski, 1992)

Potoczne podejście do negocjacji

Charakterystyka:

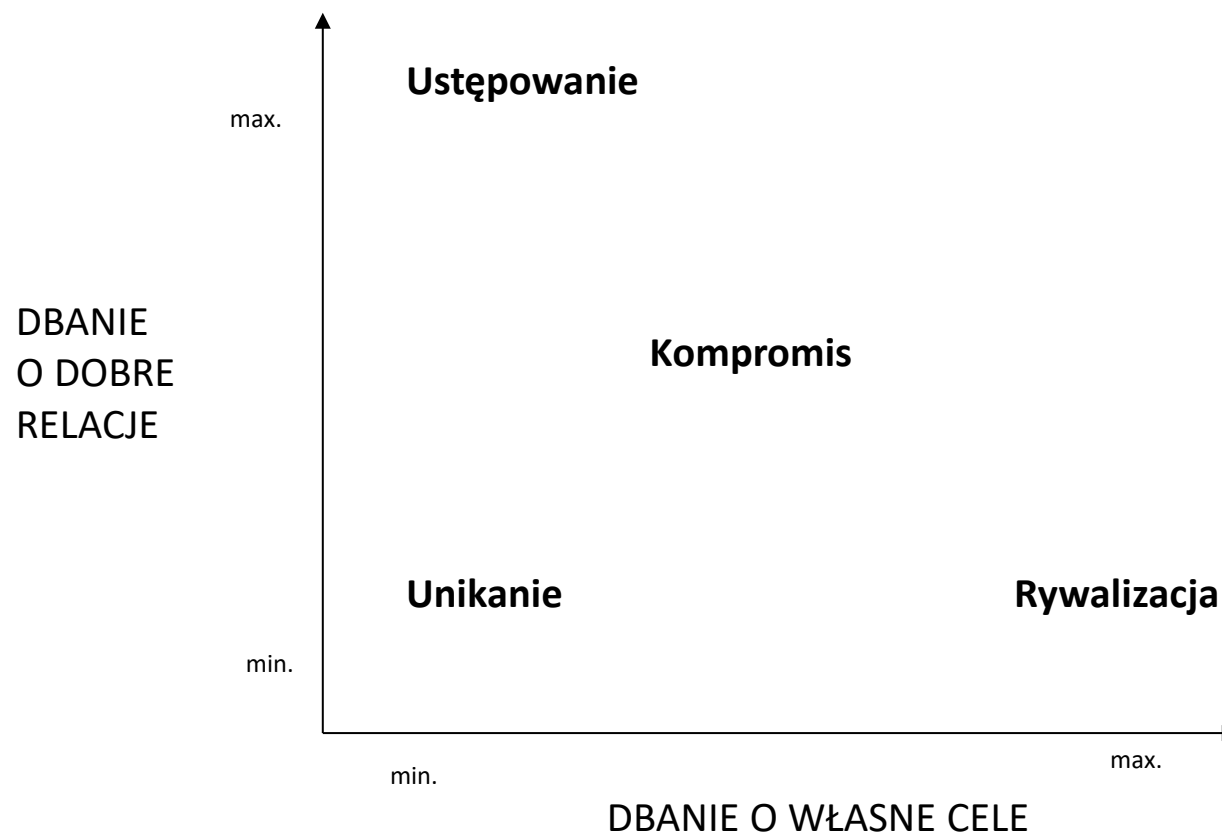
- przeciąganie liny
- im więcej – tym lepiej
- druga strona to przeciwnik
- rozwiązania siłowe, wywieranie presji

Wynik:

- wygrania
- przegrana
- kompromis

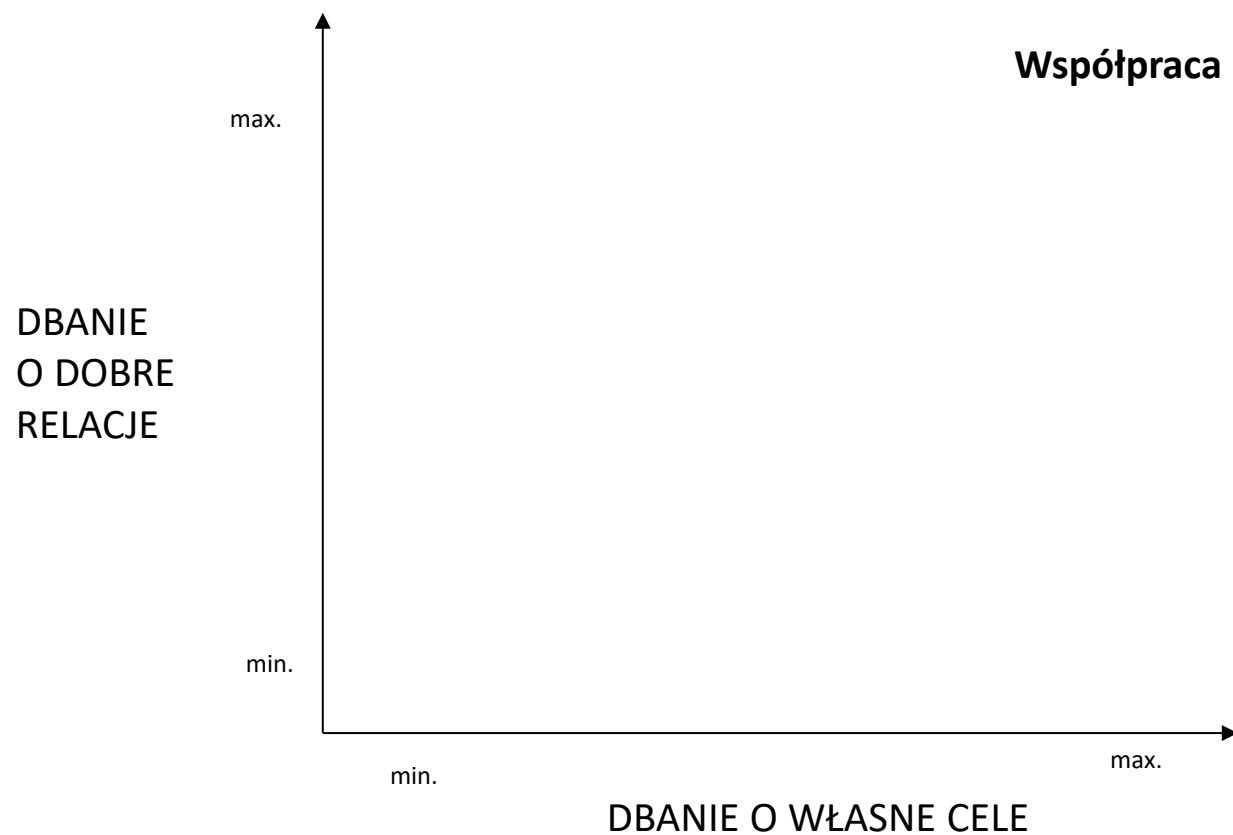


Potoczne podejście do negocjacji



Podział wg. Blake i Mouton (1985)

Alternatywny model negocjacji



Podział wg. Blake i Mouton (1985)

Współpraca

Cechy:

- realizacja własnych celów
- umożliwienie drugiej stronie realizacji jej celów
- wspólne opracowywanie porozumienia

Zastosowanie:

- kwestie istotne dla obu stron
- długofalowe relacje stron



Ograniczenie:

- często: konieczność poświęcenia czasu i zaangażowania się

Współpraca – zasady

1. Podejście do drugiej strony
2. Podejście do meritum negocjacji/konfliktu
3. Opracowanie porozumienia
4. Obiektywne kryteria



Przygotowanie do negocjacji/rozwiązywania konfliktów

1. Potrzeby vs. opcje
2. BATNA
3. Możliwe opcje
4. Argumenty
5. Techniki
6. Emocje



Fundusze Europejskie

Dziękuję za uwagę



Fundusze
Europejskie



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską

