

Podstawy negocjacji dla humanistów

Asertywna komunikacja w życiu tłumacza-freelancera, czyli o tym, że humanista też może negocjować.

Program szkolenia

1. Psychologiczne podstawy komunikowania się

- Kluczowe założenia dotyczące komunikowania się.
- Indywidualne mapy rzeczywistości i filtry percepcji.
- Budowanie i utrzymywanie kontaktu z rozmówcą. Rozpoznanie i spożytkowanie „mapy świata” rozmówcy w celu osiągnięcia porozumienia.
- Jak zadawać pytania, by zebrać brakujące informacje.
- Synchronizacja i desynchronizacja, czyli sposób na to, jak unikać nieporozumień i zwiększać siłę oddziaływania na kontakt z drugą osobą i własny stan wewnętrzny (także emocje).
- Umiejętności zbierania ważnych informacji o preferencjach i obiekcjach rozmówcy.
- Spójność nadawcy a skuteczność.
- Wewnętrzne źródła spójności.
- Pożądana komunikacja niewerbalna w dyskusji i argumentacji - postawa ciała, gesty, ton głosu nadawcy.

2. Zanim rozpoczniesz negocjowanie i rozmowy

- Jak przygotować się do negocjacji.
 - Założenia wstępne a postawa w negocjacjach.
 - Rola założeń i wartości.
- Negocjacje jako komunikacja w sytuacji pozornej lub rzeczywistej sprzeczności interesów.
- Co to jest BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement) i jakie jest jej znaczenie dla negocjacji.

3. Negocjacje - sposoby kierowania rozmówcą oraz jak zwiększyć siłę naszego oddziaływania na drugą osobę

- Rola pierwszych minut – komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
- Synchronizacja i desynchronizacja, czyli sposób na to, jak unikać nieporozumień i

zwiększać siłę oddziaływania na kontakt z drugą osobą i własny stan wewnętrzny (także emocje) – ćwiczenie.

- „Dostrojenie, dostrojenie i prowadzenie” („pacing, pacing and leading”), czyli w jaki sposób rozpoznawać co dzieje się w relacji z drugą osobą i jak wpływać na przebieg rozmowy zgodnie z naszymi założeniami.
- Negocjowanie a budowanie relacji z partnerem (redaktorem, wydawnictwem, etc.)
- Wywieranie wpływu a manipulacje:
 - Język wpływu, czyli jak mówić do podświadomości osoby (tworzenie sugestii, pozorny wybór, generalizacje, itd.). – ćwiczenie.
 - Wykorzystanie przeformułowania i metafory.
 - Jak rozpoznawać różne sposoby manipulowania i radzić sobie z nimi.
- Jak przygotować się do negocjacji w różnych sytuacjach.
 - Ćwiczenie: Okno Johari, jako sposób na określenie kluczowych pytań w czasie trudnych sytuacji negocjacyjnych.
- Rozpoznanie wartości i kryteriów, jakimi kieruje się wymagający rozmówcy.
 - Jak rozpoznać i usystematyzować priorytetowe kryteria rozmówcy?

4. Radzenie sobie z trudnymi emocjami i asertywność

- Jak dystansować się od negatywnych emocji podczas rozmów? - ćwiczenie
- Czynniki pozwalające dystansować się od negatywnych emocji.
- Kotwiczenie – umiejętność kierowania swoimi emocjami.
- Jak asertywnie odmawiać albo domagać się - ćwiczenie
- Jak nie poddawać się presji i manipulacji (m.in. technika „zdarta płyta”) – ćwiczenie.
- Technika przedstawiania „trudnych kwestii” i wskazywanie na rozbieżności – ćwiczenie.

5. Czy można negocjować mailowo i telefonicznie

- Plusy i minusy komunikacji pisemnej.
- Specyfika rozmów telefonicznych.

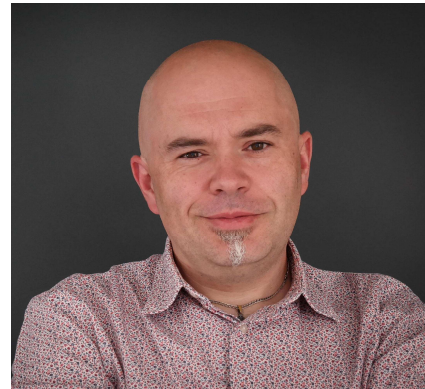
6. Podsumowanie treści i projektowanie wykorzystania umiejętności nabytych w trakcie szkolenia

O prowadzącym

Przemysław Turkowski

Z pierwszego wykształcenia jestem biologiem, z drugiego psychologiem. Dla równowagi łączę pracę psychoterapeuty ze szkoleniami, coachingiem i popularyzowaniem praktycznej psychologii.

Prowadzę szkolenia z zakresu asertywności, efektywnego komunikowania się, zarządzania zespołami, negocjacji, inteligencji emocjonalnej, rozwiązywania konfliktów, strategii kreatywności (Błękitny Ocean). Wspierałem również zespoły i zarządy w pracach nad strategią firmy poprzez prowadzenie coachingu zespołowego i indywidualnego. Wykładałem na studiach podyplomowych na Wydziale Psychologii UW: "Psychologia Zarządzania Personelem" i "Psychologiczne Podstawy Komunikacji Medialnej", „Coaching w organizacji” oraz w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej na kierunku „Praktyczna psychologia społeczna”.



To jak rozumiem szkolenia i dlaczego widzę sens ich prowadzenia najlepiej oddaje fragment książki prof. Bliklego pt. „Doktryna Jakości”:

"Fizyki uczymy się w szkole lat kilka, więc po odebraniu świadectwa maturalnego mamy świadomość, jak niewiele z tej obszernej dziedziny wiedzy stało się naszym udziałem. Wiemy jednakże — i jest to jeden z ważniejszych elementów naszej szkolnej edukacji — że zjawiska fizyczne rządzą się złożonymi prawami, które na pierwszy rzut oka wcale nie są oczywiste. Na przykład istnieją niewidoczne okiem pola sił — grawitacyjnych, magnetycznych i elektrycznych — które powodują, że jedne ciała się przyciągają, a inne odpychają, mimo że „na oko” nie widać po temu żadnej przyczyny. Psychologii nie uczymy się w ogóle, opuszczamy więc szkołę z przekonaniem, że o zjawiskach zachodzących we wzajemnym oddziaływaniu na siebie ludzi wiemy akurat tyle, ile trzeba."

Prowadzę bloga www.PsychoterapiaZmienia.pl, w którym opisuję naukowe podstawy psychoterapii i psychologii zmian.