UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJACYJNE

1) NAZWA I OPIS NARZĘDZIA

Komunikacja jest jednym z głównych elementów **Umiejętności Negocjacyjnych** dla przedsiębiorcy, który powinien rozwijać umiejętności komunikacyjne**,** takie jak:

- prośba o informację zwrotną
- ustanowienie jasnej komunikacji w celu uniknięcia nieporozumień, które mogłyby uniemożliwić osiągnięcie kompromisu
- wyrażanie siebie w interesujący sposób
- rozpoznawanie wskazówek niewerbalnych
- aktywne słuchanie
- zrozumienie naturalnego przepływu rozmowy

2) CELE NARZĘDZIA

Trzy główne cele narzędzia:

- Ocena swoich obecnych kompetencji negocjacyjnych
- Poznanie umiejętności i zachowań zwiększających kompetencje
- Zrozumienie podstawowych zasad dobrych negocjacji

3) POŁĄCZENIE NARZĘDZIA Z PRZECIWNIKIEM

Komunikowanie się w **negocjacjach** jest niezwykle ważne, ponieważ polega na:

- wymianie aspektów proceduralnych
- wyjaśnianiu
- informowaniu o różnych alternatywach
- nformowaniu o wynikach negocjacji
- oferowaniu, kontrofercie i argumentacji

4) ZASOBY I MATERIAŁY

Materiały i zasoby, które są potrzebne do opracowania narzędzia.

Materiały: *Quiz* znajdujący się na końcu tego dokumentu oraz długopis.

Zasoby :

- Čulo, K. & Skendrović, V. (2012). Komunikacja w procesie negocjacji. *Informatologia*, 45(4), 323-327.
- Donaldson, M. C. (2007). *Negocjacje dla głupków*. Hoboken, NJ: Wiley Publishing, Inc.
- Taylor, S. (2005). *Komunikacja w biznesie*. Harlow: Pearson Education Limited.
- *Myślisz, że jesteś dobrym komunikatorem? Rozwiąż quiz, aby się przekonać!* Dostępny pod adresem: https:/ /www.boldlylead.com/think-you-are-a-great-communicator-take-the-quiz-to-find-out/ Dostęp 13.03.2021.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Entrepreneurship for everyone
New ways of coaching

5) WDROŻENIE NARZĘDZIA

Kolejność kroków i przybliżony harmonogram działań, które należy podjąć:

- Krok 1. 10 minut. Przeczytaj kolumnę "Oświadczenie" w quizie znajdującym się na końcu tego dokumentu.
    - Zwróć uwagę na sformułowania
    - Sprawdź słowa w słowniku, których nie znasz znaczenia
- Krok 2. 10 minut. Oceń siebie
    - Oceń, jak dobrze wykonujesz każde stwierdzenie
    - Bądź ze sobą całkowicie szczery, jeśli chcesz, aby quiz miał sens
    - Bądź twardy
- Krok 3. 5 minut. Dodaj
    - Potraktuj to poważnie
    - Zmierz się z rzeczywistością
    - Zdecyduj, co robić dalej

6) CZEGO SIĘ UCZYĆ

Dzięki temu narzędziu można się nauczyć:

- Jak dobrym jest on/ona komunikatorem
- Jak skuteczniej komunikować się werbalnie i niewerbalnie
- Jak jednocześnie skupić się na wynikach negocjacji i relacjach, aby osiągnąć swój cel
- Jak zwiększyć pewność siebie i zdolność do strategicznego myślenia
- Jak myśleć kreatywnie i jasno w trudnych sytuacjach
- Jak rozumieć negocjacje jako sztukę i naukę
- Jakie są jego/jej mocne i słabe strony jako komunikatora
- Co należy zrobić, aby poprawić się jako komunikator

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Entrepreneurship for everyone
New ways of coaching

Quiz - Czy jesteś dobrym komunikatorem?

Dla każdego z poniższych stwierdzeń (wraz z wyjaśnieniami) określ, jak dobrze je wykonujesz. Bądź całkowicie szczery oraz przyznaj sobie **1** punkt za **"rzadko"**, **2** punkty za "**czasami"**, **3** punkty za "**zazwyczaj"** i **4** punkty za "**zawsze"**.

Oświadczenie	Punkty
Aktywnie staram się zachować ważne fakty Komunikacja ma być dwustronna, więc niezależnie od tego, czy mówisz, czy słuchasz, musisz być aktywny. Częścią aktywnego słuchania jest upewnienie się, że rozumiesz przynajmniej najważniejsze punkty komunikacji. Jeśli to możliwe, rób notatki.	
Dostosowuję swój przekaz do odbiorców Ten sam komunikat może być przekazany na wiele sposobów, w zależności od rozmówcy (pracownika przedsiębiorstwa, partnera, dostawcy). Nie jest to kwestia postrzeganej inteligencji czy nawet rangi, ale kwestia kontekstu i tego, do czego może się odnieść.	
Pozwalam mówcy skończyć, nie przerywając mu Nie da się w pełni zrozumieć, co ktoś inny chce powiedzieć, jeśli nie pozwoli mu się dokończyć, co wymaga pewnej cierpliwości. W przypadku niektórych osób może być konieczne wstrzymanie się z mówieniem, gdy robią pauzę i czekanie, aż naprawdę skończą.	
Staram się nawiązać kontakt z moją publicznością Połączenie ma kluczowe znaczenie dla komunikacji. Kiedy ludzie wiedzą, że ci na nich zależy, prawdopodobnie będą otwarci na to, co masz im do powiedzenia.	
Unikam wzburzenia lub wrogości, gdy nie zgadzam się z mówcą Kiedy nie zgadzasz się z wypowiedziami innych osób, naturalna jest reakcja emocjonalna. Ale kiedy emocje biorą górę, nie można już polegać na dokładności słuchu: albo słyszymy to, co chcemy usłyszeć, albo to, co myślimy, że ktoś chce powiedzieć.	
Unikam używania żargonu, slangu branżowego czy akronimów Slang i akronimy są zazwyczaj znane tylko osobom z danego kręgu, dlatego też Twoja interpretacja slangu i akronimów zależy od Twojego kręgu. Komunikując się z innymi, nie możesz zakładać, że mówią lub rozumieją Twój język branżowy.	
Zapraszam do zadawania pytań Ogólnie rzecz biorąc, większość ludzi, którzy nie przyjmują pytań, albo nie są pewni swojego przekazu, albo nie są zainteresowani tym, czy naprawdę go rozumiesz. Pytania tworzą dwukierunkową wymianę, która prowadzi do prawdziwego zrozumienia.	

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Szukam podtekstów W słuchaniu nie chodzi tylko o słowa, ale o kontekst i znaczenie kryjące się za tymi słowami. Musisz umieć czytać między wierszami, nie przyjmować założeń, ale szukać znaczenia. Należy również zwracać uwagę na wskazówki niewerbalne, aby znaleźć emocje kryjące się za słowami.	
Staram się być zainteresowany tym, co mówi druga osoba Jeśli dzielisz się wiadomością z innymi, możesz powiedzieć, kiedy nie są oni zainteresowani tym, co masz do powiedzenia. Ich postawa i język ciała zdradzają to, ich słowa również.	
Powtarzam rozmowcy szczegóły przekazu, **aby potwierdzić właściwe zrozumienie** Nie wystarczy tylko potwierdzić słyszenie, trzeba również potwierdzić rozumienie. Osiągnięcie zrozumienia jest obowiązkiem zarówno mówcy, jak i słuchacza. Jako mówca, potwierdzając zrozumienie, możesz powtórzyć to jeszcze raz, trochę inaczej. Jako słuchacz, powtarzając mówcy szczegóły, możesz potwierdzić, że dobrze zrozumiałeś przekaz.	
Podczas słuchania wyciszam elementy **rozpraszające i sam unikam bycia rozpraszającym** Większość ludzi uważa, że może pracować wielozadaniowo, ale wszyscy się mylą. Nie da się jednocześnie stukać na smartfonie i poświęcać komuś całą swoją uwagę. Nie da się prowadzić wielu rozmów jednocześnie oraz być efektywnym.	
9-17 pkt.	**Masz dużo pracy do wykonania, aby stać się dobrym komunikatorem**. Pomyśl o jakimś formalnym szkoleniu i profesjonalnej informacji zwrotnej
18-26 pkt.	**Posiadasz pewne skuteczne umiejętności komunikacyjne**. Możesz chcieć zidentyfikować obszary, w których możesz się poprawić. Ponownie, pewne formalne szkolenie i coaching mogą pomóc.
27-35 punktów	**Jesteś całkiem dobrym lub świetnym komunikatorem**. Prawdopodobnie potrafisz się skutecznie komunikować. Co możesz zrobić, aby podnieść ten wynik? Coach może pomóc Ci wejść na wyższy poziom.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union