

ROZMOWY I NEGOCJACJE
Z PRZEDSTAWICIELAMI ZAKŁADOWYCH
I PONADZAKŁADOWYCH
ZWIĄZKÓW ZAWODOWYCH
KOMUNIKACJA, A POZIOM STRESU

Paweł M. Lipnicki





Osobista ankieta dla uczestników

Jaka praktyczna umiejętność jest najbardziej przydatna dla negocjatora w rozmowach pracodawcy ze związkowcami?

Erystyka

- Określenie celu rozmów.
- Określenie wartości stałych obu stron.
- Co musimy wygrać, co możemy wygrać, a co możemy zaoferować?

Rodzaje presji


- presja czasu
- presja załogi + rodzin pracowniczych
- presja strat finansowych (aż do upadłości firmy)
- presja czynników odgórnych
- presja działań związkowych (protest, strajk, głodówka)
- presja opinii publicznej
- presja mediów



Negocjacje

Określenie sposobu dochodzenia do celu:

- porozumienie
- celowe zwlekanie – gra na czas
- walka
- zerwanie rozmów
- wejście na drogę sądową
- nacisk zewnętrzny; media



Spojrzenie na sytuację z punktu widzenia strony przeciwnej

Określenie typu przeciwnika 'SZEFA'


- „Przyjaciół”
(ojciec, życzliwy, złote serce, dusza człowiek)
- „Tolerancyjny”
(zwolennik związków, działacz, swój chłop)
- „Negocjator”
(szachista, mądrała, kamienna twarz, trudny)
- „Wróg”
(antyzwiązkowy, niemiły, pyszny, prawo pięści)
- „Niekompetentny”
(nie wie, nie da, niech inni przyjdą i zrobią...)



Ćwiczenia grupy negocjacyjnej

Budowa komisji negocjacyjnej

- Czy liczna znaczy – dobra ?
- Czy „Szef” powinien być sam, czy wręcz przeciwnie ?
- Optymalny skład komisji negocjacyjnej
- (+ doradca prawny !)
- Podział zadań i kompetencji w prowadzeniu negocjacji
- Pomocne ćwiczenia przy częstych negocjacjach.



Podwyższony poziom stresu przy trudnych negocjacjach, skutki stresu permanentnego, impaktowego oraz ich neutralizacja.

Szkolenia antystresowe dla prowadzących negocjacje.