

Заняття 8: Переговори. Соціальна мобілізація

Інформація для тренера!

Переговори — це процес обміну інформацією, продовжуючийся до тих пор, пока не почне обретати явні форми вигідний для обох сторін компроміс. Уміння ненав'язливо і поступово направити процес обміну інформацією в таке русло, щоб інтереси і очікування обох сторін поступово приходили до загальному знаменателю — по-істині можна назвати мистецтвом. Тільки після того, як сторони дозволять друг другу вникнути в заняту ними позицію, зрозуміти їх стиль аргументації, будуть розглядатися можливі рішення проблем.

Основна ВАША мета заняття — підготувати лідерів спільнот для взаємодії/діалогу з державними структурами.

Цель: підвищення рівня знань про ведення переговорів

Задачі:

- дати інформацію про те, що таке переговори
- навчити стратегіям ведення переговорів
- ознайомити з поняттям «Соціальна мобілізація»

Матеріали: листи А4, маркери, листи фліп-чарта, проектор

Орієнтована тривалість: 2 години 35 хвилин.

Краткое содержание занятия:

№	Содержание	Ориентир. продолжительность
1.	Введение	5 мин.
2.	Приветствие. Упражнение «Портрет соседа» + правила	15 мин.
3.	Мозговой штурм «Переговоры»	20 мин.
4.	Теоретический блок «Переговоры. Инструкция по эксплуатации»	30 мин.
5.	Ролевая игра «Переговоры»	30 мин.
6.	Разминка «А я еду...»	5 мин.
7.	Теоретический блок «Социальная мобилизация»	30 мин.
8.	Подведение итогов	20 мин.

Конспект занятия

Сессия 1. Введение

Цель: ознакомить участников с целями и задачами тренингового занятия.

Ход.

1. Представьтесь участникам.
2. Сообщите основные сведения о тренинговом занятии:
 - цели и задачи занятия;
 - практическая значимость работы в данном мини-тренинге для участников;
 - время проведения занятия;

Сессия 2 . Приветствие «Портрет соседа» + правила

Цель: создать позитивную атмосферу в группе, помочь участникам переключиться и настроиться на продуктивную работу.

Ход.

1. Раздайте участникам по одному листу формата А4.

Вниманию тренера!

Для удобства! Передайте n-количество листов участникам, которые сидят с краю и скажите «Возьмите себе один листочек и передай другому».

2. Дайте інструкцію: «Ваша задача - нарисувати сосіда з ліва з допомогою асоціації, з якою він у вас зв'язаний або викликає. Час виконання 10 хвилин.

3. Кожен учасник презентує свою роботу з розповіддю, чому у нього така асоціація.

4. Для продуктивної роботи згадайте з учасниками правила, які ви розробили на першому занятті.

5. Якщо з'явилися нові учасники, ознайомте їх з правилами. «Новачки» можуть додати нові правила за згодою групи.

Сесія 3. Мозговий шторм «Переговори»

Ціль: дати учасникам визначення поняття «переговори»

Хід.

1. Напишіть на великому листі паперу/досці/фліп-чарті слово «переговори»

2. Предложите учасникам перерахувати як можна більше асоціацій, які виникають при цьому слові.

3. Поки учасники висловлюють вслух свої версії, запишіть їх.

4. Проаналізуйте запропоновані варіанти, і з допомогою групи спробуйте сформулювати найбільш повне і точне визначення поняття «переговори». Потім запропонуйте точне визначення.

Переговори — це засіб, взаємозв'язок між людьми, призначений для досягнення угоди, коли обидві сторони мають збігаючіся або протилежні інтереси.

Сесія 4. Теоретичний блок «Переговори. Інструкція по експлуатації»

Ціль: ознайомити учасників з поняттям «переговори» і стратегіями ведення.

1. Задайте учасникам запитання:

- які етапи моделі переговорів ви знаєте?

- які стратегії переговорів ви знаєте?

2. Після слухання всіх відповідей, принесіть до них наступне повідомлення (використайте презентацію):

*«Добрим словом і банкнотою можна досягти більшого, ніж просто добрим словом.
Ну, а добрим словом, банкнотою і пістолетом можна досягти майже всього»*

Аль-Капоне

В якості вступу я хочу запропонувати вам два уривки з двох художественних творів. Якщо ви їх пам'ятаєте, і вони вам подобаються — чудово, ви отримаєте задоволення, як від зустрічі зі старими друзями. Якщо не пам'ятаєте і не знаєте — саме час з ними познайомитися (і прочитати потім обидві книги, або в будь-якому випадку, першу).

«... Прокуратор почав з того, що запросив первосвященника на балкон, з тим, щоб сховатися від безжалостного зною, але Каїфа ввічливо вибачився і пояснив, що зробити цього не можна. Пилат накинув капюшон на свою тільки лысеющую голову і почав розмову. Пилат сказав, що він розібрав справу Іешуа Га-Ноцри і затвердив смертний вирок. Таким чином, к



Initiative for Life

Ініціатива Заради Життя

всеукраїнська благодійна організація

смертной казни, которая должна совершиться сегодня, приговорены трое разбойников: Дисмас, Гестас, Вар-равван и, кроме того, этот Иешуа Га-Ноцри. Первые двое, вздумавшие подбивать народ на бунт против кесаря, взяты с боем римскою властью, числятся за прокуратором, и, следовательно, о них здесь речь идти не будет. Последние же, Вар-равван и Га-Ноцри, схвачены местной властью и осуждены Синедрионом. Согласно закону, согласно обычаю, одного из этих двух преступников нужно будет отпустить на свободу в честь наступающего сегодня великого праздника пасхи. Итак, прокуратор желает знать, кого из двух преступников намерен освободить Синедрион: Вар-раввана или Га-Ноцри? Каифа склонил голову в знак того, что вопрос ему ясен, и ответил: – Синедрион просит отпустить Вар-раввана. Прокуратор хорошо знал, что именно так ему ответит первосвященник, но задача его заключалась в том, чтобы показать, что такой ответ вызывает его изумление. Пилат это и сделал с большим искусством. Брови на надменном лице поднялись, прокуратор прямо в глаза поглядел первосвященнику с изумлением. – Признаюсь, этот ответ меня удивил, – мягко заговорил прокуратор, – боюсь, нет ли здесь недоразумения. Пилат объяснился. Римская власть ничуть не покушается на права духовной местной власти, первосвященнику это хорошо известно, но в данном случае налицо явная ошибка. И в исправлении этой ошибки римская власть, конечно, заинтересована. В самом деле: преступления Вар-раввана и Га-Ноцри совершенно не сравнимы по тяжести. Если второй, явно сумасшедший человек, повинен в произнесении нелепых речей, смущавших народ в Ершалаиме и других некоторых местах, то первый отягощен гораздо значительно. Мало того, что он позволил себе прямые призывы к мятежу, но он еще убил стража при попытках брать его. Вар-равван гораздо опаснее, нежели Га-Ноцри. В силу всего изложенного прокуратор просит первосвященника пересмотреть решение и оставить на свободе того из двух осужденных, кто менее вреден, а таким, без сомнения, является Га-Ноцри. Итак? Каифа прямо в глаза посмотрел Пилату и сказал тихим, но твердым голосом, что Синедрион внимательно ознакомился с делом и вторично сообщает, что намерен освободить Вар-раввана. – Как? Даже после моего ходатайства? Ходатайства того, в лице которого говорит римская власть? Первосвященник, повтори в третий раз. – И в третий раз мы сообщаем, что освобождаем Вар-раввана, – тихо сказал Каифа. Все было кончено, и говорить более было не о чем. – Хорошо, – сказал Пилат, – да будет так...»

М. Булгаков. «Мастер и Маргарита»

«...Мне становится скучно, и я прохожу за спину той девчонки, на которую кивнула Наташа. Я кладу ей на плечо руку и говорю: — Привет. Она отбрасывает со лба прядь волос и улыбается. Я начинаю вовлекать ее в диалог: — Хочешь выпить? — Вообще-то мне уже хватит, если только чуть шампанского. — О'кей. Пока приносят шампанское, она успевает назваться Леной, спросить меня о том, куда я обычно хожу, о том, куда я собираюсь ехать в отпуск, и все такое, что необходимо знать молоденькой девушке перед тем, как уехать в ночь с малознакомым джентльменом. — Ты работаешь? — спрашиваю я. — Я учусь. Ну и еще так... подрабатываю на показах моделью. А ты? — Я тоже модель. Танк «Т-34». Знаешь, из серии «Собери сам». Склеишь меня сегодня? — отвечаю я. Она чуть отстраняется и выпаливает мне что-то вроде «нуишуточкиутебя». — Извини, я не хотел тебя обидеть. — Ничего, просто я слегка скованна с малознакомыми мужчинами, — отвечает она и призывно смотрит на меня. Я быстро вспоминаю,

что там говорят в таких случаях эмтивишные мальчики в передаче «Поцелуй на вылет», и отвечаю, что она не похожа на таких, которые сразу знакомятся, и я бы никогда, просто очень волнуюсь и все такое. И я предлагаю ей еще шампанского, а она делает комплимент моим часам, и я уже глажу ее по волосам, а она рассказывает мне про свою подругу, которая сломала ногу «где-то в Альпах, на лыжах».

С. Минаев. «ДухLess»

Эти два фрагмента отличаются друг от друга практически во всем: стиль авторов, время и место действия, типы героев, их цели и стратегии, которые они выбирают. Но нечто общее в этих отрывках все-таки есть: несмотря на все указанные различия оба фрагмента описывают один и тот же процесс – процесс переговоров. **Что же такое переговоры?** «Толковый словарь» Ожегова предлагает следующую формулировку: «Переговоры – обмен мнениями с деловой целью». В «Google» можно найти, например, такое определение: «Переговоры – один из основных способов разрешения и урегулирования конфликтов - от межличностных до международных». Отталкиваясь от данных определений мы можем сформулировать следующие **ключевые составляющие переговорного процесса:**

- Конфликт интересов
- Противоречие в целях
- Готовность к диалогу

Процедуру поиска решения, в большей или меньшей степени устраивающего обе стороны, можно представить себе следующим образом: каждый участник мысленно взвешивает преимущества, которые он получает в случае достижения договоренности и «цену», которую ему за это придется «заплатить».



Модель переговорів можна представити в виде пяти взаимосвязанных этапов:

- Подготовка
- Обсуждение
- Предложение
- Торги
- Завершение

Причем данная последовательность не является жесткой в том смысле, что в случае необходимости (если появилась новая информация или переговоры зашли в тупик) вы можете возвращаться к этапам, которые уже прошли, и снова двигаться дальше.

Подготовка включает в себя: содержание этапа, основную задачу, список целей, выделение приоритетных целей, границы торга, список пожеланий, список уступок, получение и анализ информации по оппонентам, стратегия, тактика, варианты сценариев, вопросы к оппоненту, наши предположения по оппоненту: основная задача, список целей, границы торга, наши предположения по вопросам оппонента к нам, наши ответы на предполагаемые вопросы оппонента и т. д. т. п..

Мы не будем останавливаться на всех составляющих этапа подготовки, а обсудим только два ключевых момента - выбор стратегии и анализ возможных сценариев.

Прежде чем перейти к вопросу о выборе стратегии переговоров, давайте рассмотрим одну задачу из теории игр, которая называется «Дилемма заключенного»:

Два человека (назовем их Первый и Второй) сидят в тюрьме, как соучастники преступления. У них одиночные несмежные камеры, и нет никакой возможности общаться друг с другом. Следователь предлагает каждому из заключенных предать своего товарища, дав в суде показания против него. Условия предлагаются следующие:

Если они оба молчат, то получают по 5 лет (у следствия есть уже доказанные эпизоды)

Если один из них предает другого, то его отпускают, а подельник получает 10 лет (все преступления доказаны, вина за их совершение ложится на одного заключенного)

Если оба предают друг друга, то получают по 7 лет (все преступления доказаны, ответственность делится между обоими подельниками)

Таким образом, каждый заключенный оказывается перед дилеммой - молчать или предавать. Четыре возможных варианта развития событий представлены на Рис. 1. Цифры обозначают сроки заключения, а наилучшей стратегией будет, очевидно, та, которая обеспечит минимальный срок.

Заключенный #1		
	#2 Молчит	#2 Предаёт
#1 Молчит	-5	-10
#1 Предаёт	0	-7

Рис 1.

После непродолжительных размышлений Первый понимает, что стратегия «Предать» в данной ситуации будет для него наилучшей: при удачном раскладе (если Второй молчит) Первого сразу отпускают, при неудачном (Второй тоже предает) Первый получает срок (так же, как и Второй), но этот срок - не максимальный.

С точки зрения Второго ситуация выглядит аналогично (см. Рис. 2)

	#1 Молчит	#1 Предаёт
#2 Молчит	-5	-10
#2 Предаёт	0	-7

Рис 2

И Второй, так же, как и Первый, выберет стратегию «Предать». В результате оба предают друг друга и получают по 7 лет (см. Рис. 3)

	#2 Молчит	#2 Предаёт
#1 Молчит	-5	-10
#1 Предаёт	0	-7

Рис 3

Парадокс ситуации заключается в том, что оптимальная, с точки зрения каждого заключенного, стратегия приводит к «неоптимальному» результату – оба получают по семь лет, а могли бы получить по пять. Давайте посмотрим, чего же им не хватило для получения наилучшего совместного результата. Первая причина была сформулирована в условиях задачи – это отсутствие коммуникации, то есть невозможность договориться. Но будет ли достаточно дать возможность заключенным общаться между собой, чтобы оба выбрали стратегию «Молчать»? Предположим, они договорились молчать. А дальше каждый может думать примерно так: «А что если ОН меня обманет? Я промолчу, а он меня предаст. Тогда его отпустят, а я получу 10 лет...» Собственно, в этом случае задача сводится к рассмотренной ранее, и оптимальный результат заключенные опять

не получат. Таким образом, одной возможности общения оказывается недостаточно. Обязательно должно быть еще и взаимное доверие между подельниками. И только при наличии двух этих факторов данная задача может иметь оптимальное решение.

Давайте на время оставим наших заключенных и поговорим о том, какие **стратегии** могут в принципе выбирать участники переговоров. При всем многообразии переговорных тактик (которых существует бесконечное количество), вариантов стратегии существует всего два:

1. Ориентация на совместный, взаимный выигрыш, на выполнение целей обоих участников. Это стратегия сотрудничества, которую можно назвать **Win/Win (англ. – выиграть/выиграть)** «на самом деле» становятся партнерами и закладывают фундамент долгосрочных и взаимовыгодных отношений

2. Ориентация на выигрыш только одного из участников за счет другого. Это стратегия соперничества, и ее сторонники фокусируются на выполнении только своих целей, вопреки целям оппонентов. Такую стратегию можно назвать **Win/Lose (англ. Выиграть/проиграть)** достаточно быстро может «продавить» оппонента и договориться с ним на своих условиях. Недостаток – в том, что при первой же возможности «продавленный» оппонент может отказаться от выполнения своих обязательств

Концепция Win/Win, или метод «Принципиальных переговоров», была разработана в рамках Гарвардского переговорного проекта Роджером Фишером, Уильямом Юри и Брюсом Патеном. Авторы данного подхода в своей книге «Путь к согласию или переговоры без Поражения» дают следующие рекомендации участникам переговоров:

- Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях. Ваша позиция - это нечто, о чем вы приняли решение. Ваши интересы - это нечто, что заставило вас принять решение. У каждой стороны - множество интересов. В основе позиции - только часть интересов. Ваша задача - понять интересы оппонента и предложить решение, удовлетворяющее этим интересам, то есть расширить пространство переговоров, изменить арену торга.

- Для определения «законных интересов» используйте объективные критерии. Тогда решение, которое Вы предлагаете, будет справедливым

- Используйте принцип взаимности

- Проверьте утверждения оппонента

- Продумайте «Наилучшую Альтернативу Обсуждаемому Соглашению». Если оппонент не разделяет Вашу идею сотрудничества, пытается навязать Вам стратегию Win/Lose, и Вы не видите конструктивного выхода из создавшейся ситуации, у Вас всегда есть возможность прекратить переговоры и переключиться на альтернативный способ решения проблемы

(Роджер Фишер, Уильям Юри. «Путь к согласию или переговоры без поражения»)

Как вы уже знаете, стратегия Win/Win не является единственной переговорной стратегией, несмотря на всю свою привлекательность. Ряд ограничений данной стратегии мы с вами уже зафиксировали, когда говорили о «Дилемме заключенного». Для того чтобы оба участника переговоров могли успешно применять этот подход, кроме их обоюдного желания необходимо выполнение ряда условий:

- Хорошие коммуникативные навыки оппонентов. Это дает возможность наладить эффективный обмен информацией, без которого поиск взаимовыгодного решения становится крайне проблематичным
 - Доверие между участниками
 - Ситуация должна в принципе допускать возможность взаимовыгодного решения. К сожалению, это не всегда возможно. Возвращаясь к теории игр, несложно найти примеры ситуаций, в которых стратегия Win/Lose является единственно возможной: шашки, шахматы, футбол, хоккей... Подавляющее большинство игр ориентировано именно на стратегию соперничества, когда победа одного из участников автоматически означает проигрыш другого. Конечно, реальная жизнь гораздо сложнее игровых ситуаций, и это дает возможность находить решения, устраивающие обе стороны. Но возможно это далеко не всегда.

Один из противников стратегии Win/Win, Джим Кэмп (автор известной книги о переговорах «Сначала скажите НЕТ»), добавляет к списку ограничений Win/Win следующие:

- На практике очень сложно проверить честность оппонента. Если он Вас обманывает, его реальной стратегией будет Win/Lose
 - Понятия «законных интересов» и «справедливого решения» относительно и условны
 - «Тигры бизнеса» только делают вид, что используют Win/Win. На самом деле их реальная стратегия – Win/Lose

(Джим Кэмп. «Сначала скажите НЕТ»)

Что же предлагают нам сторонники концепции Win/Lose? Давайте посмотрим рекомендации от Джима Кэмп :

- Не бойтесь отказа. Вы не нуждаетесь в этой сделке. Всегда есть другие антилопы. (помните «Наилучшую Альтернативу» из «Принципиальных переговоров»? Это – о том же)
 - Вы не нуждаетесь в этой сделке, вы просто хотите договориться. (Вспомните два литературных фрагмента в начале. В первом отрывке Понтий Пилат, сильно заинтересованный в том, чтобы договориться с Каифой, терпит поражение. Герой второго отрывка, который решает познакомиться с девушкой просто «от нечего делать», легко добивается успеха)
 - Находите потребность оппонента или формируйте ее
 - Переговоры заканчиваются тогда, когда мы этого хотим. Если решение Вам не подходит, просто скажите «НЕТ»
 - Не пытайтесь понравиться
 - Ставьте цели, которыми можете управлять.



Initiative for Life

Ініціатива Заради Життя

всеукраїнська благодійна організація

- Описывайте свои цели с точки зрения решений противника
- Освободите сознание, избавьтесь от ожиданий и предположений
- «Не рассыпайте бобы». (Это означает, что не нужно предоставлять оппоненту «лишнюю» информацию, которую он сможет использовать против Вас)
- Найдите его боль и опишите ему. Если он не осознает свою боль, он не захочет заключить сделку
- Доказать оппоненту что-либо невозможно. Но можно помочь ему убедиться в этом самостоятельно

(Джим Кэмп. «Сначала скажите НЕТ»)

Итак, вы получили некоторое представление о сильных и слабых сторонах стратегий «Соперничества» и «Сотрудничества». Давайте теперь чуть более подробно остановимся на методе сценариев, применение которого на этапе подготовки позволяет переговорщикам предвидеть возможные варианты развития событий и «подстелить соломку» там, где в дальнейшем можно упасть. Сценарий – это динамическая модель, которая описывает возможный ход событий с учетом вероятностей их реализации. В сценарии представляются ключевые факторы, которые должны быть приняты во внимание, и указываются способы, которыми эти факторы могут повлиять на результаты переговоров. Обычно составляется несколько альтернативных вариантов сценария, соответствующих различным направлениям развития событий. Один, наиболее вероятный вариант сценария, обычно рассматривается в качестве базового, на основе которого принимаются текущие решения. Другие, рассматриваемые в качестве альтернативных, «запускаются» в реализацию в том случае, если реальность в большей мере начинает соответствовать их содержанию, а не базовому варианту сценария. Сначала метод сценариев использовался для выявления и предотвращения возможных военных и дипломатических кризисов. Затем он стал применяться в стратегическом корпоративном планировании и как механизм прогнозирования других процессов.

На этапе планирования переговоров имеет смысл рассмотреть, как минимум, три возможных варианта развития событий: негативный, реалистичный и позитивный.

- Негативный сценарий описывает наши действия по достижению цели в случае максимально невыгодной для нас позиции оппонента. Здесь наша задача - подготовить вопросы, предложения и аргументы, которые убедительно продемонстрируют оппоненту, что негативный вариант не удовлетворяет его интересам
- Реалистичный сценарий – мы рассматриваем варианты частичного выполнения задачи, фокусируясь на достижении приоритетных целей, и определяем, какими второстепенными целями можно пожертвовать
- Позитивный сценарий – мы исходим из предположения, что оппонент сразу принимает наше предложение. В этом случае имеет смысл подумать, какие дополнительные (второстепенные) цели (наши пожелания) можно реализовать. Задача сводится к подготовке вопросов и аргументов для выполнения максимально развернутого списка целей



Initiative for Life

Обсуждение

Ініціатива Заради Життя

всеукраїнська благодійна організація

Содержание этапа:

- Формирование атмосферы переговоров
- Согласование определений и терминов
- Вопросы, помогающие уточнить ситуацию и точку зрения оппонента
- Обмен информацией
- Арена торга
- Пересмотр списка вопросов
- Проверка предположений
- Анализ мотивов оппонента
- Определение интересов и ограничений оппонента
- Определение тактики

Основная задача этапа – обмен информацией. Мы задаем вопросы, отвечаем на вопросы, обмениваем информацией на информацию. Помните рекомендацию Джима Кэмпбелла? «Освободите сознание, избавьтесь от ожиданий и предположений». Ожидания и предположения хороши на этапе подготовки. На этапе обсуждения нужно от предположений перейти к конкретным фактам.

Предложение

Содержание этапа:

- Формулировка предложения
- Формулировка условий, при выполнении которых предложение актуально
- Объяснение «справедливости» предложения для оппонента. Помните весы на Рис. 1? Здесь наша задача – показать оппоненту, что преимущества, которые он получит в результате достижения соглашения, перевешивают ту «цену», которую ему нужно будет «заплатить».

Торги

Содержание этапа

- Перекомпоновка – изменение предложения с учетом вновь полученной информации
- Оценка требований оппонента
- Обмен: реализация приоритетных целей, уступки по неперспективным вопросам

Завершение

Содержание этапа:

- Резюме по основным договоренностям

- Согласование последующих шагов

Итак, мы с вами очень кратко познакомились с общей структурой переговорного процесса, и несколько более подробно рассмотрели вопросы, связанные с выбором стратегии и анализом возможных сценариев. Помните цитату в начале статьи про доброе слово, банкноту и пистолет? На самом деле и «слово», и «банкнота», и «пистолет» – это метафоры для образного представления инструментов, которые помогают нам успешно проводить переговоры и добиваться поставленных целей:

- «Доброе слово» – это стратегия Win/Win, ориентированная на совместный поиск обоюдовыгодного решения
- «Банкнота» - это метод сценариев, который усиливает наши позиции и помогает добиваться результата не только в случае позитивного, но и в случае негативного варианта развития событий
- Ну и, наконец, «Пистолет» - это рекомендации Джима Кэмпбелла, сторонника стратегии Win/Lose, направленной на победу в ситуации жесткого соперничества.

Если бы Понтий Пилат владел всеми тремя инструментами... Кто знает, как в этом случае изменилась бы история Христианства...

Завершая на этом тему переговоров, хочется отметить еще несколько моментов, которые могут оказаться полезными. Ричард Бендлер и Джон Гриндер, создатели НЛП, сказали следующее: «... люди страдают не потому, что мир недостаточно богат и не способен удовлетворить их потребности, а потому, что их представления о мире слишком бедные». (Ричард Бендлер, Джон Гриндер. «Структура магии»)

В применении к переговорному процессу эту мысль можно переформулировать следующим образом: ограничения, которые якобы накладывают на нас внешняя среда, предмет переговоров и наши оппоненты, на самом деле существуют не в реальности, а лишь в нашем представлении о ней. В практике переговоров, как и в остальных случаях, важны не сами факты, а то, как мы их интерпретируем. Не имеет смысла говорить о существовании абсолютного и безусловного преимущества одной из сторон, так как понятия силы и слабости отражают скорее наше субъективное восприятие, чем истинное положение вещей. И, в конечном итоге, успех переговоров определяется не стратегией и тактикой, которые мы выбираем, а адекватностью и широтой нашей картины мира.*

*Дмитрий Иванов, 2008 г.
Журнал "Human Resources", июль - август 2008 г.

3. В конце презентации подытожьте информацию.

4. Попросите участников привести общеизвестные примеры переговоров (кино, сказка, книга) и обсудите, какие были удачные, какие нет и почему.



Initiative for Life

Ініціатива Заради Життя

всеукраїнська благодійна організація

Сесія 5. Ролевая игра «Переговоры»

Цель: закріпити теоретическу часту, попрактикуватись в ведення переговорів.

Ход.

1. Определите тематику и субъект переговоров, которые будут использованы в упражнении.

Вниманию тренера!

Например: Тема №1 «Внедрение рецептурной формы выдачи ЗПТ в аптеках области»; субъект переговоров – начальник облздрав отдела или главный нарколог области.

Тема №2 «Формирование толерантного отношения у медицинских работников к ЛГБТ-сообществу, путем проведения серии тренингов; субъект переговоров – главврач ЛПУ

2. Объедините участников в две группы.

3. Дайте инструкцию: «Каждая группа в течение 10 минут моделирует ситуацию ведения переговоров, опираясь на заданную тематику»

Вниманию тренера!

Определите для своей области реально существующую тематику, на которую направлена деятельности лидеров сообществ, для изменения ситуации/отношения, внесения предложений и т.д.

4. Одна из групп, или ее представители, занимает место в центре зала, вторая рассказывает вокруг и наблюдает за презентацией, отслеживая два момента: 1) Что понравилось, что я возьму в дальнейшее применение. 2) Что бы я сделал по-другому и как.

5. Обсуждение презентации группы

6. Дальше вторая группа или представители группы выходят в круг и презентуют свою модель ситуации, а первая отслеживает два момента.

7. Обсуждение презентации группы

8. Подведите итог практической сессии.

Сесія 6. Разминка «А я еду...»

Цель: Переключить внимание

Ход.

1. Группа садится в круг.

2. Добавляется один пустой стул

3. Дайте инструкцию: «Человек, у которого пустой стул стоит слева (справа) пересаживается на него и говорит – «а я еду», его сосед пересаживается на освободившийся стул и говорит – «а я рядом», следующий – «а я зайцем», следующий – «а я с...» и называет имя любого участника, который очень динамично перебегает и занимает освободившийся стул. В другом месте круга освобождается стул и все повторяется – «а я еду», «а я рядом», «а я зайцем», «а я с...»

Сесія 7. Теоретический блок «Социальная мобилизация»

Цель: ознакомить с понятием «Социальная мобилизация»

Ход.

1. Для проведения сессии привлечите лидера, который посетил данный тренинг.

Вниманию тренера!

Предложите лидеру воспользоваться разработанной презентацией.

2. Обсудите с участниками: как инструменты социальной мобилизации можно применить в решении проблем уязвимых групп в области.

Сессия 8. Подведение итогов

Цель: подвести итоги пройденного занятия и дать возможность высказаться всем участникам, без исключения.

Ход.

1. Обратитесь к группе, скажите о том, что занятие подошло к концу.

2. По очереди или в произвольном порядке участники проговаривают, что полезного они сегодня узнали, и как будут применять полученные знания на практике.

3. Поделитесь своими впечатлениями от прошедшего занятия, обсудите дату и время следующего тренинга и попрощайтесь с группой.

Проект «Разом до спільної мети»

Тренинг «Переговори. Соціальна мобілізація»

Анкета оцінки знань

Відповідьте, будь ласка, на наступні запитання

1. Що таке переговори?

2. Які стратегії переговорів ви знаєте?

3. Модель переговорів?

4. Що таке «Соціальна мобілізація»?

5. Роль Соціальної мобілізації?

Большое спасибо!