

Temat 21: Sztuka negocjacji

1. Rozbudowany opis szkolenia: cele dydaktyczne i zakres merytoryczny szkolenia (treść), sposób realizacji zajęć (metody)

1.1. Cele dydaktyczne:

Szkolenie ma za zadanie rozwinąć kompetencje kadry zarządzającej w dziedzinie rozwiązywania konfliktów i negocjacji w procesie uzgodnień międzyresortowych i w innych stadiach procesu legislacyjnego. W szczególności celem szkolenia jest:

- rozwój umiejętności analizy sytuacji konfliktowych i diagnozy ich źródeł
- zwiększenie umiejętności formułowania kluczowych kwestii podlegających i nie podlegających negocjacji w ramach toczącego się procesu legislacyjnego
- rozwój umiejętności odkrywania potrzeb i interesów uczestników procesu legislacyjnego, reprezentujących różne stanowiska i podmioty
- zwiększenie wiedzy o podstawowych strategiach negocjacyjnych: pozycyjnej i problemowej i konsekwencjach ich stosowania.

1.2. Zakres merytoryczny szkolenia (treść):

- koło konfliktu Ch. Moore'a jako podstawowe narzędzie analizy przyczyn sytuacji konfliktowych
- umiejętność wyrażania interesów: formułowanie kwestii i interesów jako kluczowa umiejętność dla sprawnego przebiegu negocjacji
- projekt aktu normatywnego jako przestrzeń negocjacji: identyfikacja interesów proceduralnych, psychologicznych i rzeczowych stron w procesie przyjmowania uzgodnień i na różnych etapach procesu legislacyjnego
- strategia pozycyjna i strategia problemowa w negocjacjach: zastosowanie, ograniczenia, kluczowe zasady
- podstawowe pojęcia negocjacyjne: BATNA, poziom aspiracji, przedział zgodności, stanowiska, interesy, pozycja otwarcia.

1.3. Sposób realizacji zajęć (metody):

Interaktywny warsztat z elementami mini-wykładów trenerskich.

2. Forma prowadzenia kursu:

Warsztat. Trener stosuje gry negocjacyjne, symulacje i analizy studiów przypadku z realnych negocjacji w procesie legislacyjnym.

3. Wymagania wstępne

Przynależność do grupy pracowników urzędów obsługujących organy władzy publicznej, zajmujących się tworzeniem i opiniowaniem regulacji prawnych, w tym uczestników aplikacji legislacyjnej, w szczególności:

- legislatorzy

Projekt LEGIS: *Doskonalenie i standaryzacja procesu legislacyjnego w urzędach obsługujących organy władzy publicznej* wdrażany przez Krajową Szkołę Administracji Publicznej im. Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Lecha Kaczyńskiego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój: Oś priorytetowa II: Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji Działanie 2.16: Usprawnienie procesu stanowienia prawa

- uczestnicy aplikacji legislacyjnej
- nie legislatorzy, (w tym także pracownicy tzw. departamentów merytorycznych) realizujących zadania w ramach procesu legislacyjnego

posiadający ponad 3 lata doświadczenia w wykonywaniu zadań z zakresu legislacji.

4. Efekty kształcenia:

- umiejętność podania pięciu głównych źródeł problemów w negocjacjach (problemy z wartościami, danymi, interesami, relacjami, strukturą), odróżnienia stanowisk od interesów w negocjacjach, wyjaśnienia różnic między strategią opartą o interesy i strategią pozycyjną, wyjaśnienia znaczenia podstawowych terminów negocjacyjnych (m.in. BATNA, poziom aspiracji, przedział zgodności, stanowiska, interesy, pozycja otwarcia)
- umiejętność podania przykładów interesów psychologicznych, proceduralnych, rzeczowych z procesu legislacyjnego i innych; podejmowania próby dotarcia do interesów drugiej strony negocjacji (np. poprzez zadawanie pytań i testowanie hipotez).

5. Źródła i literatura przedmiotu

Camp, J., *Zacznij od NIE*, Moderator, Taszów 2005

Cohen, H., *Wynegocjuj to!*, Wyd. Helion, Gliwice 2006

Fisher, R., Ury, W., Patton, B. *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997-2017

Gut, J., Haman, W., *Docenić konflikt. Od walki i manipulacji do współpracy*; Wydawnictwo Kontrakt, Warszawa 2008

Jakubiak-Mironczuk, A., *Negocjacje dla prawników. Prawo cywilne*, LEX, Warszawa 2010

Kennedy G., *Negocjacje. Jak osiągnąć nową przewagę negocjacyjną*, Business Press, Warszawa 1999

Ury, W., *Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji*, tłum. Robert A. Rządca Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014.