

# Negocjacje z oporem (komunikat 'nie' w duchu NVC)

## Cele warsztatu

Po zakończeniu warsztatu uczestnik:

rozpoznaje, czym w NVC jest komunikat „nie”, krytyka i agresja;

- zna schemat negocjacji w duchu NVC i jego kluczowe elementy;
- potrafi zastosować aktywne słuchanie z elementami empatii;
- rozumie znaczenie rozpoznania i nazywania potrzeb w procesie słuchania i wyrażania siebie;
- zna model wyrażania siebie w duchu NVC i potrafi go zastosować w praktyce;
- doświadczył procesu negocjacji z odmową w praktyce, w tym zarówno słuchania, jak i mówienia;
- uzyskuje większą klarowność w komunikowaniu siebie i swoich potrzeb w sytuacjach trudnych.

## Grupa docelowa

Warsztat jest przeznaczony dla:

osób dorosłych, pracujących lub studiujących, które chcą podnieść umiejętności komunikacyjne;

- osób, które mają już pierwsze doświadczenia z NVC (znają podstawowe założenia);
- osób pracujących w zespołach, środowiskach opartych na współpracy lub w sytuacjach obciążonych kryzysami i wysokim stresem; w tym także osób dotkniętych skutkami wojny czy migracji, dla których narzędzia NVC mogą być szczególnie wspierające w budowaniu poczucia bezpieczeństwa i empatycznej komunikacji;
- wszystkich, którzy chcą lepiej rozumieć siebie i innych oraz budować relacje oparte na empatii, jasności i autentyczności.

Warsztat nie wymaga wcześniejszego przygotowania – wystarczy ciekawość i chęć doświadczania.



# Negocjacje z oporem (komunikat 'nie' w duchu NVC)

## Opis ćwiczeń / aktywności

### Moduł I: Wstęp (Intro)

Przypomnienie założeń NVC – czym w ujęciu NVC jest krytyka, agresja oraz komunikat „nie”.

Negocjacje w duchu NVC – opisanie schematu negocjacji i omówienie poszczególnych elementów procesu:

1. Opór/odmowa, 2. Aktywne słuchanie, 3. Empatia (NVC), 4. Wyrażanie siebie, 5. Burza mózgów, 6. Zawieranie ustaleń (Slajd 1).

### Moduł II: Aktywne słuchanie i empatia w słuchaniu

Omówienie zasad aktywnego słuchania – przedstawienie schematu aktywnego słuchania (Slajd 2).

Ćwiczenie: „Aktywne słuchanie” – uczestnicy łączą się w trójki (role: mówiący, słuchający, obserwator). Mówiący opowiada o sytuacji, w której usłyszał/ła odmowę („nie”). Zadaniem słuchającego jest aktywne słuchanie i odzwierciedlanie wypowiedzi zgodnie ze schematem (przez 7 minut), a następnie dopytanie o potrzeby mówiącego (3 min). Obserwator notuje spostrzeżenia. Po ~10 minutach rozmowy następuje omówienie (feedback 5 min) i zmiana ról. Ćwiczenie trwa tak, aby odbyły się trzy rundy – każdy uczestnik pełni każdą z ról.

Omówienie ćwiczenia – dyskusja na forum grupy, wymiana doświadczeń z ćwiczenia.

### Moduł III: Wyrażanie siebie – 11:50–13:45

Most między częścią I a II: Podsumowanie pierwszej części warsztatu i wprowadzenie do drugiej części (wprowadzenie tematu wyrażania siebie) – 5 min.

Ćwiczenie diagnostyczne: „Wyrażanie siebie” – uczestnicy kontynuują pracę w tych samych trójkach, analogicznie jak w poprzednim ćwiczeniu. Mówiący opisuje sytuację, w której chciał(a) wyrazić siebie (zakomunikować swoje oczekiwania) i formułuje:



# Negocjacje z oporem (komunikat 'nie' w duchu NVC)

- a) co chce osiągnąć,
  - b) jakiego działania od drugiej osoby oczekuje,
  - c) jakie potrzeby stoją za powyższym (tj. za swoją prośbą/propozycją).
- Czas na wypowiedź mówiącego: 7 minut, następnie 3 minuty na omówienie w trójce po każdej rundzie. \*Ćwiczenie ma na celu pokazanie, jak trudne bywa klarowne wyrażenie siebie oraz jak ważne jest odpowiednie przygotowanie się do tego etapu negocjacji.

3. Omówienie ćwiczenia – omówienie na forum (dzielenie się spostrzeżeniami z ćwiczenia) – 10 min.

4. Omówienie procesu wyrażania siebie w NVC i propozycja schematu ułatwiającego formułowanie komunikatu – (Slajd 3) – 5 min.

5. Ćwiczenie sprawdzające: Uczestnicy, w tych samych trójkach, przygotowują się indywidualnie do wypowiedzi zgodnie z przedstawionym schematem wyrażania siebie. Czas na przygotowanie 10 min, następnie każda osoba wyraża siebie na wybrany temat (w ramach trójki) – 5 min na osobę.

6. Omówienie ćwiczenia – dyskusja na forum całej grupy, wnioski – 15 min.  
Podsumowanie – zamknięcie warsztatu, ostatnie pytania i refleksje – 5 min.

## **zaproszenie do dalszej praktyki**

Przez najbliższy tydzień uczestnik wybiera jedną realną sytuację, w której zastosuje model wyrażania siebie według NVC.

Codziennie przez kilka minut praktykuje:

- rozpoznawanie swoich uczuć,
- nazywanie potrzeb,
- formułowanie prośb wobec siebie i innych.
- 

Zaproszenie do prowadzenia krótkiego dziennika „3 minuty NVC” – co zauważyłem/am w swoich reakcjach, co było trudne, co się udało.

Rekomendacja rozmowy z jedną bliską osobą z wykorzystaniem aktywnego słuchania.

