

## Szkolenia z negocjacji

Dział Szkole Zarządu Regionu Gdańskiego NSZZ „Solidarność” rozpoczął cykl szkoleń z dziedziny negocjacji z pracodawcą. Odbywają się one w ramach projektu: „Wiem więcej, działam skutecznie”.



Szkolenia prowadzone są w formie warsztatowej, czyli uczestnicy, ukierunkowywani pod okiem trenerów: Ireny Jendy i Stefana Gawrońskiego, sami wypracowują rozwiązania. Jest to praca w grupach, a więc ćwiczenia negocjacyjne, gry symulacyjne, które uczestnicy prowadzą między sobą. Mają oni nauczyć się jak dobrze przygotować zespół negocjacyjny. Mają wiedzieć, o czym będzie z pracodawcą rozmawiać, o jakich problemach, w jakiej kolejności, ile tych problemów omawiać na danych sesjach negocjacyjnych, a także jak się zachowywać w trakcie negocjacji. Uczą się jak zachować dyscyplinę w zespole, aby nie było rozbieżnych zdań podczas spotkania.

W pierwszej turze szkolenia, które rozpoczęło się 2 października br. bierze udział 16 osób, przedstawiciele Komisji Zakładowych i Międzyzakładowych Regionu Gdańskiego NSZZ „S” z trójmiejskich instytucji, m.in. ze Straży Miejskiej, Spółdzielni Mieszkaniowej Morena, PZU i innych...

Uczymy się negocjować

Szkolenie negocjacyjne dla związkowców organizuje się po to, aby pokazać, jak

powinny wygł da poprawne, przynosz ce pozytywne rezultaty negocjacje z pracodawc . W zakładzie pracy stanowi one podstaw w działaniu zwi zku zawodowego. Wiele decyzji, które zapadaj w stosunku do pracowników w danym zakładzie pracy, Zwi zek powinien negocjowa z pracodawc . Dotyczy to m.in. układu zbiorowego pracy, regulaminu wynagrodzenia czy te regulaminu pracy.

Podstaw negocjacji jest wola porozumienia obu stron, ale tak e sztuka kompromisu. Je li obie strony b d upierały si za wszelk cen przy swoich wyj ciowych propozycjach, to negocjacje sko cz si fiaskiem. Podstaw dobrych negocjacji jest tak e odpowiednia wiedza o sytuacji zakładu pracy, wypracowanych zyskach etc. Łatwiej wtedy zrozumie stanowiska stron.

Szkolenie z negocjacji powinni przej wła ciwie wszyscy członkowie komisji zakładowych, a przynajmniej osoby, które takie negocjacje najcz ciej prowadz . Chodzi o to, aby nauczy si strategii negocjacyjnych, budowania zespołu negocjacyjnego, by pozna procedury i reguły, jakie powinny obowi zywa w trakcie prowadzenia negocjacji. Je li zostaną ustalone reguły, w jakich prowadzone s negocjacje, np. w oparciu o jakie materiały pracujemy, w jakich dniach si spotykamy, ile godzin maj trwa , kto i kiedy zabiera głos, kto je prowadzi, kto protokołuje, to łatwiej si rozmawia i powa niej traktuje. A to ju krok do wzajemnego porozumienia.

Stefan Gawro ski