

Ratkaisukeskeinen neuvottelu

Kuvaus: Kolmipäiväisellä kurssilla harjoitellaan ratkaisukeskeistä vuorovaikutusta ja kuuntelemista neuvottelutilanteissa ja tutustutaan ajatusmalliin, jossa kilpailusta on mahdollisuus siirtyä aitoon yhteistyöhön.

Tavoite: Suomalaisen työelämän leimallinen neuvottelutyyli on kilpailullinen tyyli. Kilpailullisuus näkyy neuvotteluissa lukkiutuneina ajatuksina, ennalta määriteltynä lopputuloksina ja ajatuksena siitä, että resurssit ovat rajallisia tai muuttumattomia. Usein kilpailullisuus estää näkemästä kaikkia vaihtoehtoja ja tunnistamaan lukkiutuneita näkemyksiä, joista neuvottelua käydään, jolloin nollasummapelillinen luonne korostuu. Kilpailullisuus johtaa helposti tilanteeseen, jossa osapuolet tekevät ratkaisuja hyvin ratkaisujen sijaan. Kilpailu johtaa myös epätarkoituksenmukaisiin kompromisseihin, jotka jättävät neuvotteluosapuolet tyytymättömiksi. Konfliktitilanteissa kompromissit eivät myöskään edistä konfliktin ratkaisua vaan ovat ennemminkin laastari, jolla hallitaan, mutta ei ratkaista konfliktia. Kurssilla keskitytään ratkaisukeskeiseen vuorovaikutukseen ja kehitetään osallistujien taitoja soveltaa ja käyttää ratkaisukeskeistä otetta konkreettisissa neuvottelutilanteissa. Lisäksi kurssin ratkaisuklinikalla haetaan ratkaisun tueksi tietoa ja taitoja erilaisista lainsäädännöllisistä ja vuorovaikutukseen keskittyvistä näkökulmista.

Sisältö:

- Empaattinen kohtaaminen ratkaisukeskeisyyden perustana
- Ratkaisukeskeinen neuvotteluote
- Ratkaisuklinikka: omien pulmien pohdintaa ongelmakeskeisen oppimisen kautta

Täydennä osaamista kursseilla:

Neuvottelija vakuuttavana viestijänä / Neuvottelutaitoja konkareille / Verkkovälitteinen neuvottelu/ Työyhteisösovittelu – Sovittelevan kohtaamisen malli