

მოლაპარაკების ხელოვნება თანამედროვე ციფრულ სამყაროში სასერთიფიკატო კურსი

კურსის მიზანი

კურსის მიზანია მონაწილეებს განუვითარდეთ საერთაშორისო მოლაპარაკების უნარები, შეისწავლონ ეფექტური კომუნიკაციის, ემოციების მართვისა და სტრატეგიული აზროვნების ტექნიკა, გაეცნონ სხვადასხვა ტაქტიკას და თავდაცვის ხერხებს, ასევე პრაქტიკულად გამოსცადონ თავიანთი ცოდნა სიმულაციური სავარჯიშოების საშუალებით.

კურსის აღწერა

კურსი აერთიანებს მოლაპარაკებების, მათ შორის საერთაშორისო დიპლომატიური მოლაპარაკებების, თეორიულ საფუძვლებსა და პრაქტიკულ კომპონენტებს. იგი მოიცავს მოლაპარაკებების არსსა და მნიშვნელობას, მოლაპარაკებისთვის მომზადებისა და მისი წარმატებით წარმართვის სტრატეგიასა და ტექნიკას, ფსიქოლოგიურ ასპექტებსა და ემოციების როლს, ასევე სასურველი შეთანხმების მიღწევის პროცესს. პრაქტიკული ნაწილი ეფუძნება მრავალფეროვან სიმულაციებს, სადაც მონაწილეები რეალური სიტუაციების მოდელირებით გაიუმჯობესებენ მოლაპარაკების უნარებს, ისწავლიან ეფექტურ კომუნიკაციას, ემოციების მართვასა და სტრატეგიულ აზროვნებას. კურსის გავლის შემდეგ ისინი შეძლებენ მოლაპარაკებების ეფექტიანად დაგეგმვას, სწორი ტაქტიკისა და ტექნიკის გამოყენებას, ემოციების მართვასა და რთულ სიტუაციებში შეთანხმების მიღწევას. განივითარებენ არგუმენტაციის, მოსმენისა და სწორი კომუნიკაციის უნარებს, ისწავლიან წინააღმდეგობებისა და მანიპულაციების დაძლევას. მონაწილეები შეძლებენ მიღებული ცოდნის პრაქტიკაში გამოყენებას საერთაშორისო პარტნიორობთან მუშაობისას, ბიზნესში შეთანხმებების მიღწევისას, სახელმწიფო და დიპლომატიურ ურთიერთობებში, ასევე გუნდურ და ორგანიზაციულ კომუნიკაციაში, სადაც მნიშვნელოვანია შედეგზე ორიენტირებული დიალოგი და საკითხების დიპლომატიური გზით გადაწყვეტა.

ვისთვის არის განკუთვნილი

კურსი განკუთვნილია:

- საჯარო სექტორში დასაქმებული ან დასაქმების მსურველებისთვის რომელთაც მოუწევთ საერთაშორისო მოლაპარაკებებში მონაწილეობა;
- კერძო სექტორის მენეჯერებისა და ლიდერებისთვის, რომლებიც უცხოელ პარტნიორებთან აწარმოებენ მოლაპარაკებებს;
- საერთაშორისო ორგანიზაციებში დასაქმებული ან დასაქმების მსურველი სპეციალისტებისთვის;
- სტუდენტებისა და აბიტურიენტებისათვის, რომლებსაც აინტერესებთ დიპლომატია, საერთაშორისო ურთიერთობები და მოლაპარაკების ტექნიკა;
- სხვა დაინტერესებული პირებისთვის.

ტრენერის პროფილი — გიზო ჭელიძე

გიზო ჭელიძე არის განათლებით და გამოცდილებით საერთაშორისო მოლაპარაკებების, დიპლომატიის ექსპერტი. მას აქვს 20+ წლიანი პროფესიული საქმიანობის გამოცდილება როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო, არასამთავრობო და აკადემიურ დონეზე ქვეყნის შიგნით და საერთაშორისო საერთაშორისო ასპარეზზე.

პროფესიული გამოცდილება

საერთაშორისო მოლაპარაკებები და დიპლომატია – საქართველოს მთავარ მოლაპარაკებლებად მონაწილეობდა თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებებში (ჩინეთთან, ჰონგ-კონგთან, EU-სთან და EFTA-სთან), ასევე წარმოადგენდა ქვეყანას აშშ-საქართველოს სტრატეგიულ პარტნიორობის კომისიაში, ევროკავშირთან თემატურ კომიტეტებში, შავი ზღვის კომისიაში და გაეროს კლიმატურ და გარემოსდაცვით პროცესებში.

პოლიტიკის ფორმირება და მართვა – ხელმძღვანელობდა გარემოსდაცვითი, კლიმატის, მიწის მართვისა და სამელიორაციო პოლიტიკის მიმართულებებს; კოორდინაციას უწევდა მასშტაბურ პროექტების მოლაპარაკებებსა და განხორციელებას WB, ADB, EIB, EU, FAO, IFAD, GCF, ILO, AFD, UNEP, UNDP და სხვა საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებთან.

აკადემიური საქმიანობა – 20-წლიანი ლექტორის გამოცდილება საერთაშორისო ურთიერთობებში, დიპლომატიასა და მოლაპარაკებებში. მიწვეული ლექტორი, ასოცირებული პროფესორი და პროგრამის კოორდინატორია წამყვან უნივერსიტეტებში (EEU, GAU, IBSU, TSU, IliaUni). ხელმძღვანელობის გამოცდილება: ვიცე-რექტორი, დეკანი, პროგრამის ხელმძღვანელი, სასწავლო ცენტრის ხელმძღვანელი.

ტრენინგები და საერთაშორისო ფორუმები – 40-ზე მეტი საერთაშორისო კონფერენციის, ვორკშოპის, ტრენინგისა და სასწავლო ტურის მონაწილე და პრეზენტატორი, ასევე დელეგაციის ხელმძღვანელი; ტრენერი გარემოს დაცვის, კლიმატის ცვლილების, საჯარო მმართველობის, საერთაშორისო ურთიერთობების და მოლაპარაკებების მიმართულებით.

კურსის აღწერა

მეხვედრა 1	შესავალი • მონაწილეთა გაცნობა და მოლოდინების განსაზღვრა; • კურსის წარდგენა. რა არის მოლაპარაკება • მოლაპარაკების როლი და მნიშვნელობა; • მოლაპარაკების ტიპები, დონეები, ფორმატები და მხარეები; • მომლაპარაკებლის როლი, ფუნქციები და მანდატი; • რატომ არის საჭირო მოლაპარაკებების შესწავლა? • დიპლომატია - უძველესი პროფესია თანამედროვე ციფრულ სამყაროში. მოლაპარაკების ხელისშემშლელი ფაქტორები • ფსიქოლოგიური ბარიერები: ემოციები, სტერეოტიპები, ეგო • სტრატეგიული და ტაქტიკური შეცდომები • კომუნიკაციური დაბრკოლებები პრაქტიკული სავარჯიშო: “მოლაპარაკების საუკეთესო/უარესი გამოცდილების გაზიარება და განხილვა”.
მეხვედრა 2	მომზადება მოლაპარაკებებისთვის ორგანიზაციული მომზადება • მოლაპარაკების მონაწილეების განსაზღვრა;

	- ლოგისტიკა (ადგილი, დრო, ტექნიკური უზრუნველყოფა). შინაარსობრივი და ტაქტიკური მომზადება - საკუთარი მოლოდინებისა და მიზნების ჩამოყალიბება; - ალტერნატივების მოფიქრება (BATNA და “წითელი ხაზები”); - სხვა მხარეების მოლოდინებისა და მიზნების გააზრება და ანალიზი; - მოლაპარაკების გეგმის, სტრატეგიის, დღის წესრიგის შედგენა და როლების განაწილება; - წინასწარი მოლაპარაკებები, მხარდამჭერთა კოალიციის შექმნა. პრაქტიკული სავარჯიშო: “მოლაპარაკებისთვის მომზადების პროცესის სიმულაცია”.
შეხვედრა 3	მოლაპარაკების მაგიდასთან - მოლაპარაკების ეტაპები (გახსნა → პოზიციების გაცვლა → დისკუსია → შეთანხმება) - ეფექტური კომუნიკაციის ტექნიკა; - დარწმუნების ტექნიკა; - მოსმენის ტექნიკა (ცუდი და კარგი მოსმენა); - სწორი საუბრის ტექნიკა; - კითხვების სწორად შერჩევა; - არგუმენტაციის სწორად ფორმირება; - მოლაპარაკების პროცესის მართვა. პრაქტიკული სავარჯიშო: „პოზიციების გაცვლა, საერთო პოზიციის გამოკვეთა“.
შეხვედრა 4	მოლაპარაკების ფსიქოლოგიური ასპექტები ემოციების როლი - ემოციური ინტელექტი და ემოციების მართვის ტექნიკა; - ემოციების პოზიტიური ეფექტი; - ემოციების ნეგატიური ეფექტი; - ემოცია, როგორც ტაქტიკა. აღქმა და ინტერპრეტაცია - შერჩევითი აღქმა; - მცდარი ინტერპრეტაციები; - პირადი მოლოდინების, სტერეოტიპების, წარმოდგენებისა და წარსული გამოცდილების გავლენა. პრაქტიკული სავარჯიშო: „შეთანხმება რთულ და საკამათო საკითხებზე“.
შეხვედრა 5	წინააღმდეგობების დაძლევის ტექნოლოგია - კოოპერაცია vs მეტოქეობა; - დამატებითი ფასეულობების შექმნა; - ინფორმაციის გაცვლის როლი.

	• სხვადასხვა ტექნოლოგიების გამოყენება (დოკუმენტაციაზე დაფუძნებული მსჯელობა, ექსპერტების დამოწმება, საკითხთა მონაცვლეობა, დროის მართვა, შესვენება, არაფორმალური მოლაპარაკებები და სხვა). მანიპულაციის ხერხები და თავდაცვის ტექნიკა • გადაჭარბებული მოთხოვნის წამოყენება; • პატარა დათმობის სანაცვლოდ დიდი დათმობის მოთხოვნა; • შორეული მიზნის შემოტანა; • კარგი პოლიციელი/ცუდი პოლიციელი; • ტყუილი და ბლეფი; • ყალბი პრიორიტეტი; • შეღავათი ურთიერთობის სახელით; • ხელი კარის სახელურზე; • თამაში უფლებამოსილებაზე; • მოთხოვნების დამატება შეთანხმების შემდეგ; • ულტიმატუმი. პრაქტიკული სავარჯიშო: „წინააღმდეგობის დაძლევა დამატებითი ფასეულობების შექმნით“.
შეხვედრა 6	შეთანხმების ჩამოყალიბება • წინაპირობები, რასაც შეთანხმების გაფორმებისკენ მივყავართ; • ტაქტიკური დათმობები და საბოლოო პაკეტებზე შეთანხმება; • შეთანხმების/რეზოლუციის მიღწევა და ფორმალიზება. პრაქტიკული სავარჯიშო: „შეთანხმების ფორმულირება და გაფორმება“
შეხვედრა 7	დასკვნითი სიმულაცია: ორმხრივი/მრავალმხრივი მოლაპარაკებები • მხარეების ფორმირება და როლების განაწილება; • შერჩეული სადავო ან თანამშრომლობის საკითხის განხილვა; • მხარეთა პოზიციების მოსმენა და შეჯერება; • კონსენსუსის მიღწევა საერთო ტექსტზე; • შეთანხმების/შეხვედრის ოქმის გაფორმება.