

ks. dr hab. P. Sobierajski
AM Katowice

Vademecum Przewodniczącego Zespołu Przedmiotowego
NEGOCJOWAĆ SKUTECZNIE

1. **NEGOCJOWANIE:** (łac. *negotiatio* - handlowanie) prezentowanie przez partnerów negocjacyjnych swoich stanowisk oraz oczekiwań w drodze do porozumienia
2. **FAZY NEGOCJACJI:**
 - Wstępna:**
 - gromadzenie i analiza informacji o problemie
 - ocena szans rozwiązania problemu
 - decyzja o podjęciu negocjacji
 - negocjowanie
 - Ogólnego uzgadniania porozumienia:**
 - określenie interesów stron
 - przedstawienie stanowisk stron
 - poszukiwanie konstruktywnych rozwiązań
 - wypracowanie ogólnej formuły porozumienia
 - Dopracowania szczegółów:**
 - konsekwencje realizacji ustaleń
 - sporządzenie dokumentacji
 - wypełnianie uzgodnień
 - finalna umowa
3. **SZEŚĆ PYTAŃ PRZED NEGOCJACJAMI:**
 - Co?
 - Z kim?
 - Kiedy i gdzie?
 - W jakiej atmosferze?
 - Jakie cele, oferty, ustępstwa?
 - Jaki ma być planowany rezultat?
4. **POZIOM ASPIRACJI:** pożądany wynik = 100%
GRANICA USTĘPSTW: najniższy akceptowalny wynik
5. **RODZAJE DZIAŁAŃ NEGOCJACYJNYCH:**
 - Twarde:**
 - dążenie do przeforsowania swych postulatów
 - bez żadnych rozwiązań kompromisowych
 - jeden wygrywa, drugi przegrywa
 - Miękkie:**
 - celem stron: podtrzymanie dobrych stosunków
 - rozwiązanie problemu bez pokonania przeciwnika
 - Rzeczowe:** Harvardzki Model Negocjacji; wynik: wygrany – wygrany
 - szukaj korzyści dla obydwu negocjujących stron
 - stosuj obiektywne kryteria (prawo, ekonomia, etyka)
 - twoim przeciwnikiem jest problem, nie osoba negocjatora

6. BARIERY NEGOCJACYJNE:

uprzedzenia i stereotypy
zagrania wysokie i niskie
subiektywne przekonania
pozorna presja siły wyższej
ograniczenia czasu i przestrzeni

7. SKUTECZNE TECHNIKI NEGOCJACYJNE:

uzasadnienie
wzajemność
niska piłka
stopa w drzwiach
drzwiami w twarz
to nie wszystko
trudność dostępu

8. SKUTECZNE TECHNIKI NEGOCJACYJNE:

spadające krople
pozorowany zysk
plasterki salami
podkreślanie kompetencji partnera
ostatni mur

SZACHOWE TECHNIKI NEGOCJACYJNE:

otwarcie - bez pośpiechu
ruch czarnymi - kontrpropozycja
ruch konika - różne aspekty sprawy
poświęcić pionek ratując wieżę - coś za coś

9. MANIPULACJA: zaplanowane działania na szkodę partnera

TECHNIKA NEGOCJACYJNA: szukanie sposobu na prezentację swego stanowiska negocjacyjnego i argumentów bez szkodzenia partnerowi

RODZAJE MANIPULACJI:

dobry i zły policjant
lekceważenie przeciwnika
celowe spóźnienia / nieobecności
ataki osobiste / gniew pozorowany / studzenie emocji

10. ZACHOWANIA SKUTECZNYCH NEGOCJATORÓW:

efekt aureoli
reguła wiarygodności
reguła wspólnego problemu
nie zawsze wszyscy będą zadowoleni
NAWYKI SKUTECZNEGO NEGOCJATORA /do codziennego ćwiczenia/:
mów wolno i wyraźnie
słuchaj nie przerywając innym
nie rozpoczynaj zbyt często od „ja”
nie kończ wypowiedzi twych rozmówców
pytaj życzliwych i szczerych, jak cię postrzegają.