NEGOCJACJE

Literatura podstawowa

- Z. Nęcki *Negocjacje w Biznesie,* Kraków 1994.
- Roger Fisher, William Ury, *Dochodząc do TAK,* Warszawa 1998.
- William Ury, *Odchodząc od NIE*, Warszawa 1998.

STYLE NEGOCJACJI

- Negocjacje symetryczne i asymetryczne

  (symetria dotyczy: statusu, zasobów, czasu)

- Styl twardy i miękki

- Podział ze względu na wynik:
  - „przegrana – przegrana”
  - „wygrana – przegrana”
  - „wygrana – wygrana”

Symetryczne – asymetryczne

STYL MIĘKKI

1. Uczestnicy są przyjaciółmi, **celem jest porozumienie**.
2. Ustępuj, aby pielęgnować wzajemne stosunki.
3. Bądź miękki do ludzi i problemu.
4. Ufaj innym.
5. Łatwo zmieniaj stanowisko.
6. Składaj oferty.
7. Pokaż minimum tego co możesz zaoferować.
8. Jednostronne straty.
9. Szukanie jedynego rozwiązania, które oni zaakceptują.
10. Upieraj się przy porozumieniu.
11. Unikanie walki.
12. Poddawanie się presji.

STYYL TWARDY

- Uczestnicy są przeciwnikami, celem jest zwycięstwo.
- Żądaj ustępstw jako warunku stosunków wzajemnych.
- Bądź twardy do ludzi i problemu.
- Nie ufaj innym.
- Nie zmieniaj stanowiska.
- Stosuj groźby.
- Wprowadzaj w błąd co do dolnej granicy.
- Jednostronne korzyści.
- Jedyne rozwiązanie, które ja zaakceptuję.
- Upieraj się przy stanowisku.
- Wygranie walki woli.
- Wywieranie presji.

Metoda negocjacji opartych na zasadach

Opracowana w ramach Harwardzkiego Projektu Negocjacyjnego, polega na podejmowaniu decyzji w poszczególnych kwestiach opierając się na meritum, a nie przetargu wokół tego, co każda ze stron mówi, że zrobi lub nie zrobi.

4 ZASADY STYLU RZECZOWEGO

1. Oddziel ludzi od problemu.
2. Skoncentruj się na interesach, a nie na stanowiskach.
3. Staraj się znaleźć możliwości dające korzyść obu stronom.
4. Nalegaj na stosowanie obiektywnych kryteriów.

LUDZIE

- **Percepcja:**
  - Punkt widzenia zależy od punktu siedzenia (różnice w interpretacji)
  - Nie wiń nikogo za własne problemy
  - Nie nakładaj na rozmowy własnych doświadczeń

P
O

LUDZIE

- **Emocje**
  - Pozwól drugiej stronie „wypuścić parę”
  - Nie reaguj na wybuchy emocjonalne
- **Komunikowanie się**
  - Aktywnie słuchaj
  - Mów, aby być zrozumiałym
  - Mów, aby osiągnąć jakiś cel
  - Mów o sobie, nie o nich

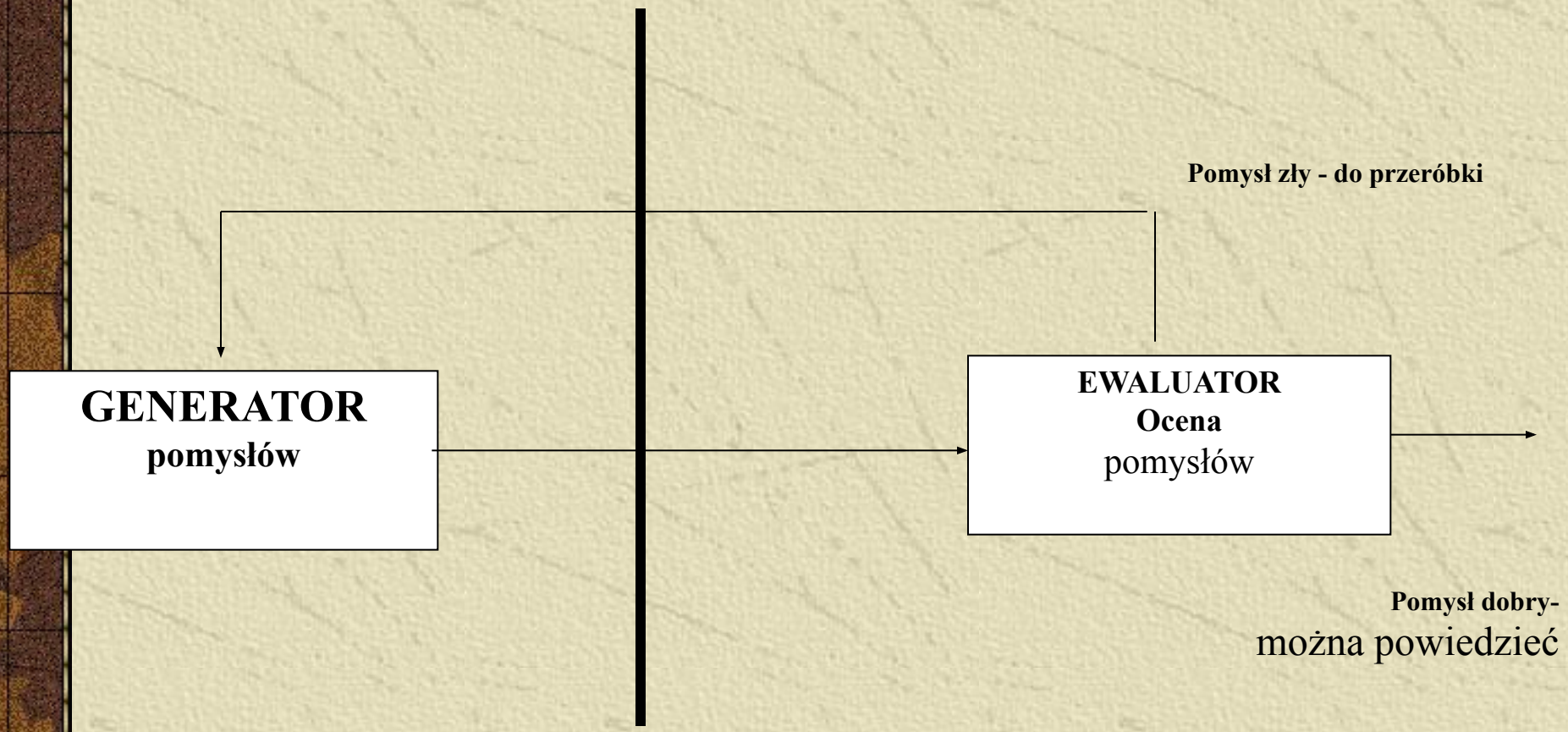
INTERESY

- Staraj się pogodzić interesy, a nie stanowiska
- Zadawaj pytania: „dlaczego?”, „dlaczego nie?”
- Bądź twardy wobec problemu, ale miękki wobec ludzi
- Dyskutuj nie o stanowiskach, lecz o interesach

ROZWIĄZANIA

- **Bariery:**
  - Przedwczesna ocena
  - Poszukiwanie jednej odpowiedzi
  - Założenie o niezmienności wielkości ciastka
  - „*rozwiązanie problemu to ich problem*”
- **„Burza mózgów”**

Schemat „*Burzy mózgów*”



KRYTERIA

- Uczciwe, obiektywne podstawy (np. cena rynkowa, ocena rzeczoznawcy, przepisy prawne)
- Uczciwe kryteria
- Uczciwe procedury