

Negocjacje

Z negocjacjami możesz spotkać się na każdym kroku. Dotyczą one sytuacji codziennych jak na przykład zakup różnego rodzaju rzeczy, konflikty w pracy, szkole, życiu prywatnym, pertraktacje handlowe itp.

Negocjacje to komunikowanie się w celu osiągnięcia porozumienia w sytuacji, gdy przeciwne strony związane są pewnymi interesami, z których jedne są wspólne, a inne przeciwne. Polegają na składaniu przez zainteresowane strony wzajemnych propozycji, a problem zostaje rozwiązany wtedy, kiedy strony osiągną porozumienie.

Wyróżnia się negocjacje:

- twarde – polegają na dążeniu do uzyskania przewagi i osiągnięcia jak największych korzyści; prowadzone są zwykle przy braku zaufania do drugiej strony,
- miękkie i rzeczowe – polegają na poszukiwaniu rozwiązań akceptowanych i przynoszących korzyści wszystkim stronom.

Techniki negocjacyjne to sposoby:

- formułowania żądań,
- czynienia ustępstw,
- ukrywania chęci na osiągnięcie szybkiego porozumienia,
- obrony przed przechyleniem korzyści negocjacyjnej na drugą stronę.

Zdaniem specjalistów jest ich nawet kilkaset.

Najczęściej stosuje się techniki związane z:

- wykorzystaniem czasu,
- odgrywaniem pewnych ról,
- sprawdzeniem skłonności drugiej osoby do czynienia ustępstw; specjaliści twierdzą, że nie warto zgadzać się na pierwszą przedstawioną propozycję. Zazwyczaj jest ona wygórowana, a druga strona jest przecież przygotowana na ustępstwa. Nasza akceptacja pierwszej oferty może być potraktowana jako słabość. Nie okazuj zadowolenia z pierwszego ustępstwa jednak pamiętaj, że jego brak może doprowadzić do zerwania negocjacji,
- pokazaniem skutków zawartego porozumienia,
- podważaniem przekonań drugiej strony.

Do negocjacji należy się odpowiednio przygotować:

- ustalić cel negocjacji czyli to, co chcesz osiągnąć,
- dobrać osoby, które wspólnie z Tobą będą negocjować,
- ustalić granice ustępstw,
- zastanowić się nad stylem i technikami negocjacji stosowanymi przez Ciebie i drugą stronę,
- zastanowić się nad miejscem, godziną i czasem trwania rozmów.
-

Niektórzy celowo podejmują się działań, które mogą Cię rozpraszać. Oto przykłady:

- odbywają rozmowy na swoim terytorium (Twój rozmówca czuje się pewniej u siebie),
- proszą osobę nie związaną z negocjacjami np. sekretarkę, aby kilka razy przeszkodziła w rozmowie pytając czy przynieść kawę, podając jakieś dokumenty do podpisu czy też dzwoniąc co chwilę w jakiejś sprawie,
- umawiają się na rozmowy w godzinach, w których jesteśmy już trochę przemęczeni np. o 15-tej czy też 18-tej,
- proponują mało wygodne miejsce do siedzenia, ustawiając nasze krzesło w kierunku okna, w godzinach silnego nasłonecznienia, aby nas oślepić.

Zwróć uwagę na takie przeszkody i nie pozwól, aby wpłynęły negatywnie na Twoje decyzje!!!

Etapy negocjacji:

1. otwarcie rozmów:
 - swobodna rozmowa wprowadzająca, nie przechodzimy od razu do sedna sprawy, gdyż może to być źle odebrane,
 - stworzenie atmosfery zaufania do swojej osoby,
 - mimo dzielących was opinii warto podkreślić wspólne cechy, zainteresowania i poglądy,
2. przedstawienie propozycji:
 - to właśnie propozycje, a nie argumenty są tu najważniejsze,
 - jeśli odrzucasz propozycję rozmówcy koniecznie zaproponuj w zamian coś innego,
 - tematy negocjacji omawiaj jak najszerzej,
 - jeśli cały czas odrzucasz propozycje drugiej strony może nie dojść do końcowego kontraktu,

3. kontrakt końcowy:

- podsumowanie tego, co zostało osiągnięte,
- zastanowienie się nad warunkami wdrożenia osiągniętego porozumienia, stanem interesów w przyszłości, po zawarciu kontraktu,
- pamiętaj, że najkorzystniejsze porozumienie to to, które jest podstawą do dalszej, długoterminowej współpracy.

Atuty dobrego negocjatora:

- wiedza z dziedziny, która jest przedmiotem negocjacji,
- właściwie dobrane do okoliczności techniki negocjacyjne,
- wiedza z zakresu komunikacji interpersonalnej,
- kultura osobista,
- elastyczność, otwartość, wytrwałość, kreatywność, zaangażowanie, odpowiedzialność, rzetelność, wnikliwość i inicjatywa,
- umiejętność słuchania, koncentracji uwagi, opanowywania emocji, atakowania problemów, pracy w zespole, zadawania adekwatnych pytań i formułowania, otwartego wyrażania poglądów i unikania przesady.