

Strategie negocjacyjne

Podtytuł – krótkie wprowadzenie

Dr Agnieszka Postuła

Strategie negocjacyjne

- Strategia – nauka i sztuka prowadzenia kampanii militarnych w dużej skali
- Strategia negocjacyjna – całokształt środków i metod prowadzących do realizacji naszych zamierzeń (istnieje tylko kilka strategii negocjacyjnych)
- Na przeciwległych biegunach można umieścić strategie:
 - Kto-kogo
 - Wygrany-wygrany

Kto-kogo (gra o sumie zerowej)

Zasady:

- Nie wolno być otwartym
- Można kłamać
- Trzeba być twardym
- Każde ustępstwo poczynione za darmo jest błędem

Założenia. Kiedy stosujemy:

- Gdy bardzo zależy nam na przedmiocie negocjacji
- Gdy nie dbamy o przyszłe stosunki z drugą stroną
- Gdy postrzegamy sytuację (świat) w kategoriach czarno-białe
- Takie negocjacje nie wymagają od stron konfliktu kreatywności, są proste

Wygrany-wygrany (gra o sumie niezerowej)

Strony wspólnie poszukują najlepszego rozwiązania.

Zasady:

- Oddziel ludzi od problemu
- Skoncentruj się na interesach, a nie na stanowiskach
- Opracuj możliwości korzystne dla obu stron
- Upieraj się przy stosowaniu obiektywnych kryteriów.

Założenia:

- Nie wszystkie interesy stron są konfliktowe
- Interesy wspólne – żadna ze stron nie jest w stanie zrealizować swoich dążeń sama
- Interesy różne – coś, co dla jednego uczestnika jest niezwykle ważne, a dla drugiego ma marginalne znaczenie

Strategia przełamania (W.Ury)

Krok 1: Idź na galerię

- Zachowaj spokój.
- Rozpoznaj grę drugiej strony.
- W razie potrzeby opuść na chwilę salę negocjacyjną.
- Pomyśl o nagrodzie.

Strategia przełamania (W.Ury)

Krok 2: Przejdź na ich stronę

- słuchanie drugiej strony (według Ury'ego „skuteczni negocjatorzy znacznie więcej słuchają niż mówią”),
- wyrażanie zrozumienia dla drugiej strony,
- zgadzanie się wszędzie tam, gdzie to możliwe,
- uznawanie autorytetu i kompetencji drugiej strony,
- stosowanie parafrazy (np. zwrotów typu: „Jeśli dobrze zrozumiałem, to...”, „Jak rozumiem...” czy „Poprawcie mnie, jeśli się mylę...”),
- budowanie dobrych relacji z drugą stroną (np. pogawędki na luźne tematy przed sesją negocjacyjną czy zapraszanie rozmówców na kawę),
- stawanie we własnej obronie (jak już wspomnieliśmy, stwarzanie korzystnego klimatu negocjacyjnego absolutnie nie oznacza rezygnacji z własnych interesów).

Strategia przełamania (W.Ury)

Krok 3: Przekształć

- Zadawaj pytania rozwiązujące problem.
- Proś o radę.
- Ujawniaj triki drugiej strony.
- Używaj formy „my”.

Strategia przełamania (W.Ury)

- Krok 4: Zbuduj złoty most
- Poproś drugą stronę o pomysły i na ich podstawie buduj własne propozycje.
- Proś o konstruktywną krytykę.
- Przedstaw możliwości wyboru.
- Pozwól, żeby kontrpartnerzy poczuli się jak zwycięzcy.
- Prowadź drugą stronę „krok po kroku”.

Strategia przełamania (W.Ury)

Krok 5: Stosuj siłę, aby edukować

- Zadawaj pytania testujące rzeczywistość, np. „Co się stanie, jeśli nie dojdziemy do porozumienia?” albo „Co zrobisz w przypadku braku porozumienia?”.
- Ostrzegaj, nie używając gróźb – pokaż drugiej stronie, co straci, jeśli negocjacje zakończą się fiaskiem.
- Zademonstruj swoją BATNA.

Podsumowanie prezentacji

AGNIESZKA POSTUŁA



Kontakt : apostula@wz.uw.edu.pl



Profil: Na nowym portalu