

Joanna Tymecka-Mulik, Katarzyna Kozłowska, Lidia Gaffke
Uniwersytet Gdański, ul. Wita Stwosza 59, 80-308 Gdańsk
Adres mail: joanna.tymecka@biol.ug.edu.pl

„Negocjacje to proces interakcji, w którym przynajmniej dwie strony widzące konieczność wspólnego zaangażowania dla osiągnięcia celu, ale początkowo różniące się oczekiwaniami, próbują za pomocą argumentów i perswazji przewyciężyć dzielące je różnice i znaleźć wzajemnie satysfakcjonujące rozwiązanie”.

Alan Fowler

Kryteria oceny negocjacji: **rozsądek, sprawność, konstruktywność**

Cechy rozsądnych negocjacji:

- Obustronna korzyść
- Rozwiązanie ma być korzystne
- Względna trwałość rezultatu
- Przydatność społeczna
- Pogłębianie dobrych stosunków między stronami

Działania, by taką formę negocjacji osiągnąć:

- wyraźna sygnalizacja intencji kooperacyjnych, sprawdzenie czy druga strona też jest nastawiona kooperacyjnie
- postawa nastawiona na rozwiązania konfliktu
- atmosfera zaufania i szacunku
- szczerą wymianę informacji do czasu aż druga strona okazuje upór, nadal jest zamknięta, wtedy łagodne wstrzymanie bycia otwartym
- nagradzanie pozytywnych działań drugiej strony; jeżeli oni ustępują to my też (bo sens negocjacji to liczne choć małe ustępstwa)
- unikanie odwoływania się do regulaminu

W opinii profesjonalnych negocjatorów najważniejsze cechy dobrego negocjatora to (według ważności):

- 1) umiejętność planowania,
- 2) zdolność precyzyjnego myślenia w stresie,
- 3) ogólna "praktyczna inteligencja",
- 4) uzdolnienia werbalne,
- 5) znajomość zagadnień negocjowanej problematyki,
- 6) zintegrowanie (siła) osobowości,
- 7) umiejętność oceniania oraz wykorzystywania władzy i siły negocjacyjnej.

Style negocjowania wg J. Szaban

aktywno- kooperacyjny

- analiza detali
- logiczne i rzeczowe rozważanie argumentów
- odporność na krytyczne uwagi, rzadko agresja

pasywno- współpracujący

- postawa współpracy i narzekania

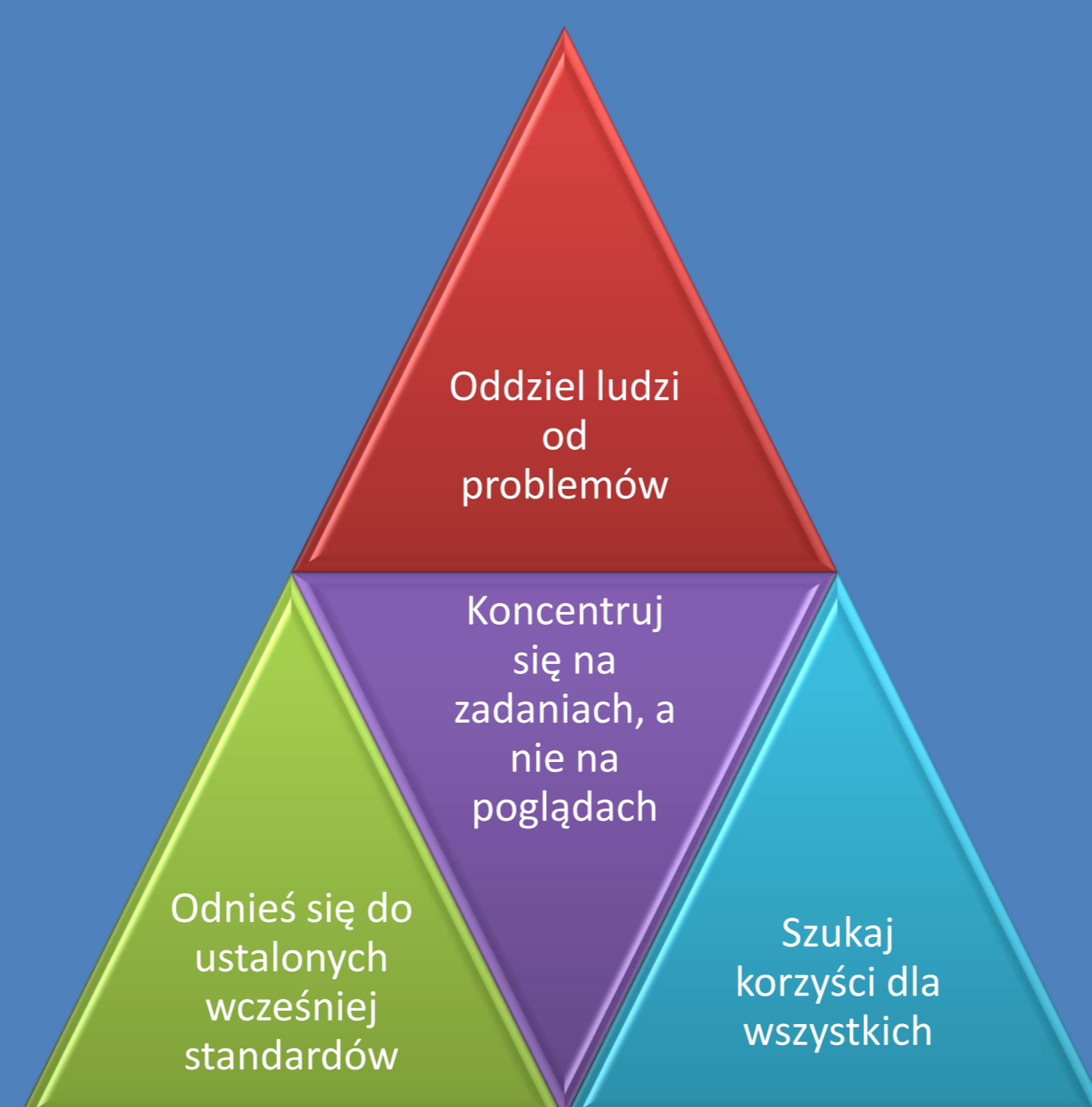
aktywno- walczący

- przejmowanie inicjatywy
- impulsywność, spontaniczność,
- okazywanie uczuć negatywnych np. irytacja

pasywno- walczący

- utrzymywanie dobrych kontaktów
- otwartość, niechęć do przejmowania inicjatywy

PODSTAWOWE ZASADY NEGOCJACJI



STYL RZECZOWY – czyli najlepsze rozwiązanie na uczelni?

- Nie mieszaj swojego stosunku do omawianej sprawy ze swym stosunkiem do ludzi, z którymi rozmawiasz. **ODDZIEL LUDZI OD SPRAW**
- Utrzymaj kontrolę nad własnymi uczuciami; W DRUGIEJ STRONIE NALEŻY ZOBACZYĆ CZŁOWIEKA, A NIE TYLKO „ROLĘ SPOŁECZNĄ” (np. studenta, profesora, urzędnika)
 - Myśl o problemie i jego rozwiązaniu
- Zanim przedstawiś propozycję, staraj się wymyślić możliwie wiele jej wariantów, **BĄDŹ AKTYWNY TWÓRCZO**
- Nalegaj na ustalenie obiektywnych kryteriów oceny propozycji, a unikaj kryteriów subiektywnych

Trzy czynniki, które wpływają na postrzeganie partnera w negocjacjach:

percepcja

komunikacja

emocje



broń sprawy a nie pozycji przetargowej!

- przy formułowaniu oferty i jej późniejszej modyfikacji należy przedstawić swoje prawdziwe motywacje i poznać prawdę o motywach drugiej strony
- należy być konkretnym przy stawianiu zarzutów co do niezgody na modyfikację oferty
- unikanie kłótni
- należy taktować propozycje swoje jak i drugiej strony jako jedne z możliwych, należy mieć więcej niż jedno stanowisko

nowe możliwości

- aktywnie poszukuj nowych, korzystnych dla obu stron rozwiązań; dbaj o korzyści drugiej strony, gdyż pozabawienie jej wszelkich możliwości spowoduje zerwanie układów
- włącz myślenie inwencyjne poprzez szukanie nowych wartości, które mogą być negocjowane

kryteria oceny oferty mają być obiektywne

- nie można zawiązać swojej oferty, oferta musi być racjonalna w stosunku do proponowanego produktu