



Cechy dobrego negocjatora

NEGOCJACJE




AGENDA

1. Istota negocjacji – wprowadzenie
2. Konflikty i ich uwarunkowania
3. Style i strategie negocjacyjne
4. Proces i reguły negocjacji
5. Komunikacja w negocjacjach
6. Trudne sytuacje negocjacyjne
7. **Cechy dobrego negocjatora**



Cechy dobrego negocjatora


- Siła, aspiracje i zdolności
 - Czynniki zakłócające myślenie
 - Kreatywny styl psychiczny
- 



- Siła, aspiracje i zdolności

Najsilniejsze wrażenie zrobisz wtedy, gdy druga strona będzie myślała, że nie zleży Ci na umowie

Z. Nęcki



Cechy dobrego negocjatora

SIŁA

- Umiejętność skutecznego oddziaływania na drugą stronę – umiejętność perswazji, przekonywania.
- Siła obiektywnie jest uwarunkowana wartością oferty, poziomem interesów, posiadaną BATN'a.
- Siła jest tym większa im bardziej jest realna przewaga jednej strony nad drugą (zasoby, władza, doświadczenie).
- ALE... jednostka, obiektywnie słabsza strona nie jest bez szans – uwarunkowania prawne, przyjęty styl, pozycja negocjacyjna, profil aksjologiczny, ukrywany poziom desperacji może być decydujące o wyniku.

Cechy dobrego negocjatora

ASPIRACJE

- Aspekt motywacji – im wyżej dążysz tym więcej osiągniesz; im więcej masz do zaoferowania możesz więcej oczekiwać.
- Ludziom nie tylko zależy na korzyściach finansowych, ALE również na:
 - ✓ satysfakcji , uznania z osiągniętego sukcesu,
 - ✓ szansy rozwoju, zdobycia pozytywnego doświadczenia,
 - ✓ świadomości z zakresu odpowiedzialności,
 - ✓ bycia prekursorem, pierwszym, innowacyjnym,
 - ✓ ?

Cechy dobrego negocjatora

ZDOLNOŚCI / kompetencje (1/2) [Honey]

- **Koncentracja na interesach** – poszukiwanie prawdziwych przesłanek działania; dobry negocjator patrzy daleko.
- **Wnikliwe badanie propozycji** – unikanie postawy tzw. „kontrpropozycji” – umiejętność obiektywnej oceny.
- **Atakowanie problemu, a nie osoby** – np. powstrzymywanie się od kontrataku w przypadku prowokacji.
- **Trzymanie się faktów i unikanie przesady** – unikanie ostrych, skrajnych, prowokacyjnych ocen, wypowiedzi.

Cechy dobrego negocjatora

ZDOLNOŚCI / kompetencje (2/2) [Honey]

- **Konstruktywne wyrażanie niezgody** – uzasadnij najpierw swoje stanowisko a potem je przedstaw. Bardzo dyplomatycznie należy wyrażać niezgodę.
- **Otwarte mówienie o ideach i uczuciach** – nie wszystkie wypowiedzi dotyczące swoich uczuć poglądów są złe. Budują one atmosferę większej swobody, zaufania.
- **Zadawanie pytań** – dobrzy negocjatorzy zadają dwa razy więcej pytań niż przeciętni. Pytania są „mostem” budującym porozumienie.

Cechy dobrego negocjatora

ZDOLNOŚCI c.d. [Dąbrowski]



Cechy dobrego negocjatora

ZDOLNOŚCI [Dąbrowski]

- **Czas i metoda** – kwestia dobrego przygotowania;
- **Zakres rozwiązań** – liczba potencjalnych rozwiązań (2 do 5);
- **Koncentracja na wspólnocie interesów** – poszukiwanie obszarów wspólnych interesów i korzyści;
- **Formułowanie celów** – przedziały wartości zamiast punkty;
- **Elastyczność planowania** – podejście równoległe zamiast liniowego; gotowość do zmian w agendzie spotkania;
- **Samocena działalności** – analiza jakości i efektów pracy po przeprowadzonych negocjacjach.

- 
-
- Czynniki zakłócające myślenie
- 

Cechy dobrego negocjatora

Błędy w przetwarzaniu danych [Nęcki]

- **Tendancyjne wnioskowanie** – wyciąganie wniosków nie z faktów ale tendencyjnych, stereotypowych nastawień.
- **Fragmentaryczność spojrzenia** – wyrywanie z kontekstu różnych fragmentów wypowiedzi – wynika to ze złej woli lub z lenistwa intelektualnego.
- **Przesadne uogólnienia** – postawa typu „zawsze”, „nigdy”, „wszędzie” itd. Wszyscy są...

Cechy dobrego negocjatora

Błędy w przetwarzaniu danych [Nęcki]

- **Wyolbrzymianie** – reakcja nieproporcjonalna do powstałego zdarzenia. Wynika to często z kompleksów lub nieproporcjonalnej pozycji negocjacyjnej.
- **Egocentryzm** interpretacyjny – kojarzenie najróżniejszych wydarzeń ze sobą – z własną interpretacją: np. cicha rozmowa – spiskowanie.
- **Myślenie „czarno – białe”** – postawa dychotomiczna typu „my-oni”; „prawda-fałsz”, „dobre-złe”. Brak odróżniania całego spektrum pośrednich możliwości.

Cechy dobrego negocjatora

Błędy w przetwarzaniu danych [Nęcki]

- **Nieodpowiednie określenia słowne** – słowa mają wielkie znaczenie jako nośnik informacji. Istnieje wielkie ryzyko zastosowania słowa, terminu, które może stanowić źródłem nieporozumienia. Unikaj epitetów i tendencyjnych żartów.
- **Podejrzliwość i interpretacje paranoidalne** – stały, wysoki poziom podejrzliwości wpływa destrukcyjnie na dynamikę i jakość prowadzonych rozmów. Należy zawsze zastosować postawę umiarkowanego zaufania i koncentrować się na faktach.

Cechy dobrego negocjatora

Błędy w przetwarzaniu danych [Nęcki]

- **Czytanie w myślach** – nie ma naukowych dowodów na umiejętność czytania w cudzych umysłach.
- Łatwo odczytujemy emocje związane np. z mimiką twarzy ale nie ryzykujemy odczytywania myśli, na zasadzie „ja wiem, co chcesz powiedzieć”.
- W celu uniknięcia domysłów należy po prostu 1) pozwolić w pełni się wypowiedzieć drugiej stronie i 2) zadać dodatkowe pytania w celu wyjaśnienia wątpliwości.

- 
-
- Kreatywny styl psychiczny
- 

Cechy dobrego negocjatora

Kreatywny styl psychiczny [Gray]

- **Negocjacje z definicji są zadaniem trudnym, wyzwalamy silne napięcia psychiczne.**
- **Zasada pierwsza:** świadomość własnych celów, w tym potrzeb emocjonalnych.
- **Zasada druga:** troska o organizm i ciało.
- **Zasada trzecia:** uregulowany oddech.
- **Zasada czwarta:** radość i trwałe szczęście.
- **Zasada piąta:** bądź naturalny, zgodny z prawdą.

Cechy dobrego negocjatora

Kreatywny styl psychiczny




Kreatywny styl psychiczny jest bardzo przydatny dla osób prowadzących negocjacje – pozwala utrzymać właściwy stosunek do siebie i innych!



Cechy dobrego negocjatora

Podsumowanie

Dobrym negocjatorem jest osoba, która łączy predyspozycje w zakresie komunikacji perswazyjnej z wiedzą z zakresu teorii konfliktu i negocjacji.



- 
-
- PYTANIA?
- 