



humanly

NEGOCJACJE

sesja 1, sesja 2

Beata Pierzchała-Ryżak

Gra KOLORY – nasze wnioski

- Zaufanie jest ważne
- Dużo zależy od punktu widzenia, dlatego ważne są obiektywne zasady
- Warto rozmawiać: o tym, co chcemy zyskać i co wy chcecie zyskać
- Jak się na coś umówimy, trzymajmy się tego
- Negocjacje to nie jest gra

ASERTYWNOŚĆ



WSPÓŁPRACA

Mechanizmy, które zniekształcają to, co widzimy w sytuacji konfliktu:

- Lustrzane odbicie
- Mechanizm źdźbła i belki
- Moralność Kalego
- Myślenie biało-czarne

Style negocjowania

- **Miękki**
- **Twardy**
- **Partnerski (rzeczowy)**

Styl partnerski (rzeczowy)

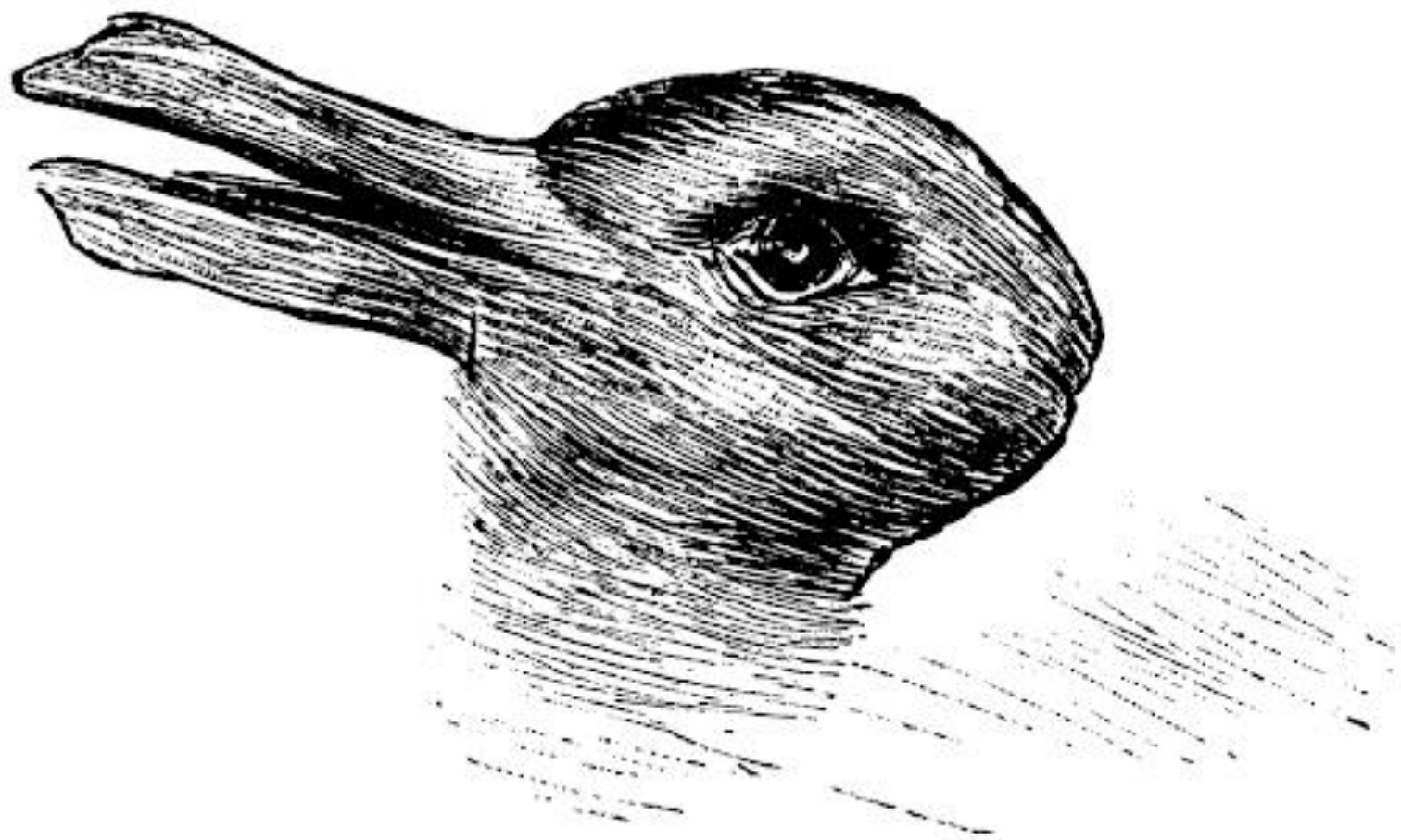
- Ważny jest mądry wynik
- Skoncentruj się na interesach, a nie na stanowiskach
- Aktywnie odkrywaj interesy
- Bądź miękki w stosunku do ludzi, a twardy w stosunku do problemu
- Odkrywaj możliwości korzystne dla obu stron. Opracuj wiele możliwości, z których wybierzesz później.

Odkrywaj interesy drugiej strony
– zadawaj pytania i słuchaj

Dobre pytania (odkrywanie interesów)

- Dlaczego?
- Dlaczego nie?
- Co byś zrobił na moim miejscu?
- A jeżeli ...?
- Co musiałoby się stać , żeby to było możliwe?

Plus cisza, uważne słuchanie drugiej strony





**Bądź miękki dla ludzi, twardy dla
problemu**

Bądź miękki/życzliwy/podchodź z szacunkiem do partnera negocjacji:

- Zadawaj pytania, żeby odkryć ich potrzeby/obawy
- Parafrazuj
- Słuchaj uważnie/aktywnie
- Kontroluj swoją i obserwuj ich komunikację niewerbalną
- Używaj języka współpracy zamiast języka walki

Co ci daje parafraza?

- Pokazujesz, że słuchasz, wyrażasz szacunek
- Mobilizujesz się do uważnego słuchania
- Upewniasz się, że dobrze zrozumiałeś czyjąś wypowiedź
- Masz czas do namysłu
- Kontrolujesz przebieg rozmowy w dyplomatyczny sposób
- Rozładowujesz napięcie w trudnych momentach negocjacji