

Przepis na udane negocjacje



EWA
ROZPĘDOWSKA

Faza V – Rozwinięcie (cd.)

W trakcie rozmów biznesowych, zwłaszcza tych trwających dłużej, zdarza się, że druga strona prosi nas o jakąś przysługę. Może chodzić zarówno o błahostkę, jak też o poważne ustępstwo z naszej strony...

O ile w tym drugim przypadku, zwykle reagujemy prawidłowo, warunkując naszą zgodę odwzajemnieniem przysługi, to przy sprawach „małej” wagi często tracimy czujność. Czynniki sprzyjające jej „uśpieniu” to subiektywne poczucie nadchodzącego sukcesu negocjacyjnego, zadowolenie ze świetnie rozgrywanego spotkania i przede wszystkim doskonałej, wręcz przyjacielskiej atmosfery rozmów. Błogie samozadowolenie sprzyja wspaniałomyślności. Stać nas przecież na drobny gest wobec przyjaciół (*Oczywiście, że da się to zrobić, nie*

ma sprawy). Tymczasem próśb o całkiem drobne przysługi może przybywać. Skoro tak łatwo i niemal entuzjastycznie godzimy się wyświadczyć jedną uprzejmość, nie zawadzi poprosić o kolejną i jeszcze jedną... Eskalacja niewielkich wyrzeczeń. Efekt – zamiast spodziewanego sukcesu – ponosimy straty. Padamy ofiarą taktyki obrazowo i trafnie nazywanej „oskubywaniem”. Aby jej przeciwdziałać, musimy każdy drobiazg, o który prosi nasz partner, oceniać na miarę poważnego wydarzenia, które nie dość, że wymaga wzajemności, to jeszcze musi zostać skonsultowane z „wyższą instancją”. Formuła: *Jeśli zdecydujemy się to dla was zrobić, to czego możemy oczekiwać w zamian?* jest w takich okolicznościach niemal obowiązkowa. Oczywiście, przed wyświadczeniem uprzejmości. W przeciwnym wypadku nasza pozycja słabnie, gdyż prośba już spełniona traci na wartości.

Wraz z postępem negocjacji i stopniowym wypracowywaniem porozumienia może dojść do sytuacji, w której ostatnią rzeczą do uzgodnienia pozostaje cena usługi lub produktu. Wprawdzie w trakcie owocnych rozmów, wyjściowe propozycje obu stron uległy znacznemu złagodzeniu, jednak rozbieżność oczekiwań finansowych nadal istnieje. Pokusa złożenia propozycji podziału ist-

niejącej różnicy po połowie jest w tych okolicznościach niezwykle silna (*Ja dołożę jeszcze 10 tys., a pan opuści o 10, i problem rozwiązany*). Dla wielu wydaje się to być całkiem sensownym rozwiązaniem. Niewielkie – obustronne zresztą – ustępstwo w końcowej fazie negocjacji jest zgodne z kanonami sztuki.

Taki kompromis ma swój niewątpliwie plus, bo oznacza, że zmierzamy do upragnionego finału. Jego efekt, choć nie jest szczytem marzeń, może być zgodny z naszymi oczekiwaniami. A gdyby tak, przewyciężając pokusę, „zagrać” nieszablono i zamiast samego nalegać na przyjęcie kompromisowego rozwiązania, nakłonić do przedstawienia tej propozycji partnera. Różnica jest, wbrew pozorom, istotna. Zachowujemy bowiem pewną swobodę decyzji, gdy rozmówca powiedział już „ostatnie słowo”. Możemy uznać jego propozycję za gotowość do jednostronnego ustępstwa i jednocześnie usztywnić swoje stanowisko (*Rozumiem, że jest pan skłonny dodać 10 tys.*). Tak, w prosty sposób, zyskujemy finansowo, powtarzając w sprzyjających okolicznościach ten manewr kilkakrotnie. Możemy też jednak w dowolnym momencie przystać na otrzymaną propozycję, dostarczając partnerowi satysfakcji z osiągniętego sukcesu. Cdn.

Książki WKŁ w e-autonaprawie

- ✓ Wejdź na stronę: www.e-autonaprawa.pl
- ✓ Wybierz przycisk KSIĄŻKI
- ✓ Przejrzyj katalog
- ✓ Zaznacz interesujące Cię pozycje
- ✓ Kup, nie odchodząc od komputera!



10%
taniej

FOT. ARCHIWUM

KONFORT 780R

Tester do diagnostyki szeregowego układu klimatyzacji, zintegrowany ze stacjami K760R/K770S/K780R.

FINANSOWANIE
Wszystko w cenie
0% KOSZTÓW

Leasing 100% lub 102 % w pakietach z aktualizacją, przedłużoną gwarancją i wsparciem technicznym Call Center

PROMOCJA: NIEODPŁATNY DOSTĘP DO PAKIETU USŁUG
TEX@INFO dla posiadaczy abonamentu **TEXPACK CAR** lub **TRUCK**

NanoService Clima

Zestaw identyfikatora czynnika

AXONE 4 Mini

Navigator nano

OTWARCIE SERWISU CALL CENTER TEXA

TEXA Poland Sp. z o.o.
ul. Babińskiego, 4
30-393 Kraków - POLAND
Phone: 0048-12-263 10 12
Fax: 0048-12-263 29 85
www.texapoland.pl
info.pl@texa.com

CENTRUM SZKOLENIA BLACHARSTWA SAMOCHODOWEGO

- Jedyne w Polsce centrum szkoleniowe kadry blacharskiej.
- Funkcjonuje od stycznia 2001 roku, korzystając z doświadczeń zagranicznych partnerów.
- Dysponuje profesjonalnym zapleczem dydaktyczno-technicznym i bazą hotelową.

C.T.S. sp. z o.o. Generalny Przedstawiciel w Polsce CAR-O-LINER
ul. gen. Grota-Roweckiego 130a, 41-200 Sosnowiec
tel. 032 291 77 35, tel. 032 290 78 51, faks 032 290 77 68
e-mail: cts@car-o-liner.pl; www.car-o-liner.pl

Szpachlówki poliestrowe Zestaw naprawczy Żywice

PROFESJONALNE PRODUKTY DO RENOWACJI KAROSERII

nowość

Gąbki polerskie Taśmy Pianki

POLFILL

LERG - CHEM Sp. z o.o.
Pustków-Osiedle 59D,
39-206 Pustków 3,
tel. +48 14 680 62 85, fax: +48 14 666 11 71
e-mail: polfill@polfill.pl, www.polfill.pl