



KREATYWNIE
W PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Style negocjacyjne



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Klasyfikacja stylów negocjacyjnych

Można spotkać różne opisy stylów negocjacyjnych.
My proponujemy następujące dwie klasyfikacje:

I

- Przegrana – przegrana
- Wygrana – przegrana
- Wygrana - wygrana

II

- Styl twardy (rywalizacyjny)
- Styl miękki (kooperacyjny)
- Styl rzeczowy (metoda negocjacji opartych na zasadach)

Wyjaśnienie: klasyfikacja I

Przegrana – Przegrana

- Jest to sytuacja, w której żadna ze stron nie może odnieść korzyści.
- Nastawienie stron jest mało konstruktywne.
- Negocjujący wychodzą z założenia, że skoro nie mogą odnieść korzyści to największą satysfakcją będzie przegrana drugiej strony.

Wygrana – Przegrana

- Negocjatorzy mają podejście rywalizacyjne, dążą do konfrontacji.
- Przykład negocjacji twardych.

Wygrana – Wygrana

- Przeciwnieństwo stylu rywalizacyjnego.
- Negocjatorzy mają nastawienie kooperacyjne i dążą do rozwiązania korzystnego dla obu stron.
- Przykład negocjacji miękkich, łagodnych.

Wyjaśnienie: klasyfikacja II

Styl twardy (rywalizacyjny)

- Negocjatorzy są przeciwnikami drugiej strony.
- Celem ich działania jest zwycięstwo.
- Poszukują jednego rozwiązania – akceptowanego przez siebie.
- Starają się wygrać za wszelką cenę.
- Wywierają presję i stosują groźby.
- Żądają jednostronnych korzyści.

Wyjaśnienie: klasyfikacja II

Styl miękki (kooperacyjny)

- Negocjatorzy są przyjaciółmi dla drugiej strony.
- Celem jest dla nich porozumienie.
- Ustępują, aby pielęgnować wzajemne stosunki.
- Łatwo zmieniają stanowisko.
- Akceptują jednostronne straty w imię porozumienia,
- Poszukują rozwiązania które jest w stanie zaakceptować druga strona.

Wyjaśnienie: klasyfikacja II

Styl rzeczowy (oparty na zasadach)

- Negocjatorzy chcą rozwiązać problem.
- Celem ich działania jest mądry wynik osiągnięty efektywnie i polubownie.
- Negocjatorzy działają miękko wobec ludzi i twardo wobec problemu.
- Koncentrują się na interesach, a nie na stanowiskach.
- Opracowują wiele możliwości korzystnych dla obu stron, z których potem wybierają rozwiązania.
- Poddają się regułom, a nie ulegają presji.

Zasady stylu rzeczowego

- oddzielenie ludzi od problemu,
- koncentracja na interesach, nie na stanowiskach,
- opracowanie wielu możliwości przed podjęciem decyzji,
- wynik rozmowy powinien opierać się na obiektywnych kryteriach.

Bibliografia:

- K.Garbacik, M. Żmiejko, Przedsiębiorczość na czasie, Wydawnictwo szkolne PWN, Warszawa – Łódź 2012
- S. Gregorczyk, M. Romanowska, A. Sopińska, P. Wachowiak, Przedsiębiorczość bez tajemnic, WSiP, Warszawa 2002, 2007
- Z. Makięła, T. Rachwał, Krok w przedsiębiorczość, Nowa Era, Warszawa 2012
- <http://mfiles.pl>
- <http://www.junior.org.pl>;