



Spotkanie V. Kreatywny dialog - czy istnieje potrzeba negocjacji?

Dr Grzegorz Myśliwiec



Negocjacje – skąd się wzięły?

- Były zawsze, w rodzinie, w dyplomacji, w handlu,
- Negocjacje naukowe: jako dyscyplina wiedzy
- „Dochodząc do tak”, Projekt Harwardzki
- Czy w rodzinie się negocjuje? Czy wypada? Negocjacje zamiast miłości???
- „Klaps” – wychowanie bez przemocy

Przypadek: kolczyk w uchu

- Sytuacja: On ze swojego pokoju odkrzykuje się Rodzicom, którzy siedzą w salonie (Ojciec z emocji ciągle wstaje i siada) i odpowiadają w miarę spokojnym tonem. Jako jedyny w klasie nie ma kolczyka, wcześniej dało się go kilka razy przekonać, że to „głupota”. Nagle „ekspłodował”.... (analiza:?????)

Dr Grzegorz Myśliwiec

www.uniwersytet-dzieciocy.pl

Interesy i argumenty(?) stron

- Interesy rodziców w tej konkretnej sytuacji
- Xxx
- Xxx
- Interes Syna:
- Yyy
- Yyy



Dr Grzegorz Myśliwiec

www.uniwersytet-dzieciocy.pl

Między tak a nie czyli mapa obszarów i opcji

- Obszar 1. **kto** to zrobi?
- Opcje...sam, kumpel, kosmetyczka...
- Obszar 2. **kiedy przekuje?**
- Opcje...jutro, za tydzień, gdy....
- Obszar 3. jaki **kolczyk?**
- Duży, mały,
- Obszar 4. **Kiedy** będzie nosił?
- Obszar 5. **co w zamian?**

Dr Grzegorz Myśliwiec

www.uniwersytet-dzieciocy.pl

W negocjacjach nie dostaniesz wszystkiego, więc ...

- Myśl i działaj lokalnie
- Hamuj emocje i lęki
- Co nie wchodzi do puli negocjacyjnej?
- Bądź otwarty na wszystkie tematy...



Dr Grzegorz Myśliwiec

www.uniwersytet-dzieciocy.pl

W równych negocjacjach

dajmy partnerowi to, co możemy dać, czyli:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">■ Satisfakcję z relacji z partnerem■ Satisfakcję z walki■ Satisfakcję ze zrealizowanych interesów | Co odpowiada poziomom: <ul style="list-style-type: none">■ <i>Niskiemu (1- tak, 0 - nie)</i>■ <i>Średniemu (1,0)</i>■ <i>Wysokiemu (1,0)</i> |
|---|---|

Dr Grzegorz Myśliwiec

www.uniwersytet-dzieciecy.pl

Włoskie catenaccio, czyli perfekcyjna obrona

- **LISTA USTĘPSTW (DROGA ODWROTU)**
 - **HIERARCHIA USTĘPSTW**
 - **REGUŁA WZAJEMNOŚCI (BRONŃ!)**
 - **WYTRZYMUJ SŁABĄ PRESJĘ**
 - **WYCZUJ ZNIECIERPLIWIEŃ PARTNERA**
 - **BIERZ KONKRETY, DAWAJ OGÓLNIKI**
 - **CZAS TO TWÓJ PRZYJACIEL, CELEBRUJ!**
 - **UDANY SZOK ZAWSZE, BO KOLEJNY GRYZ**
 - **DAWKOWANIE USTĘPSTW**
 - **DEGRESJA USTĘPSTW (MALEJĄCA SKALA)**

Dr Grzegorz Myśliwiec

www.uniwersytet-dzieciecy.pl

Wywieranie presji

traktuj swoją zgodę na negocjacje jako wyróżnienie partnera i oczekuj specjalnego traktowania

- **ustępstwa traktuj jako coś przesądzonego (nie proś i nie pytaj!!!)**
- utrzymuj stałą presję (powtarzające się impulsy)
- 1-szą ofertę traktuj jako zaproszenie, ale nigdy ostateczną
- **kwestionuj zasadę wzajemnych świadczeń**
- zasadę wzajemności traktuj asymetrycznie
- **bierz teraz, dawaj potem, bierz konkrety, dawaj ogólniki**
- gdy partner schodzi zbyt szybko z początkowej oferty, żądaj następnych ustępstw

Dr Grzegorz Myśliwiec

www.uniwersytet-dzieciecy.pl

Przypadki negocjacyjne

- Skuterem za miasto pierwszy raz
- Chcę nocować u koleżanki pierwszy raz
- GTA, czyli niemoralny internet

Dr Grzegorz Myśliwiec

www.uniwersytet-dzieciecy.pl

