

STYLE NEGOCJACYJNE

Negocjacje to proces osiągnięcia porozumienia w spornej sprawie (odmiennych stanowiskach).

Styl negocjacyjny – to właściwy dla danego negocjatora, sposób postępowania (zachowania) oraz komunikowania się podczas prowadzenia negocjacji.

Strona | 1

POZNAJ SWÓJ PRZEWODNI STYL NEGOCJACYJNY

Warto jest poznać własny (przewodni) styl negocjacyjny, po to aby skutecznie reagować i być skutecznym w negocjacjach.

W poniższej ankiecie znajduje się 18 par zdań opisujących możliwe sposoby postępowania/zachowania w sytuacji negocjacyjnej z partnerem, który (wyobraź sobie) jest w takiej samej „pozycji wyjściowej co Ty”. Z każdej pary zdań A lub B wybierz to, które w zależności od określonej tam sytuacji lepiej opisuje Twoje zachowanie/ postępowanie. Może się zdarzyć tak, że żadna możliwość nie będzie wprost i precyzyjnie charakteryzować Ciebie w danych sytuacjach. Postaraj się jednak wówczas wybrać tę sytuację, która lepiej opisuje hipotetyczny, przypuszczalny sposób Twojego zachowania. Prosimy nie zastanawiać się zbyt długo nad wyborem zdania A lub B, jednakże nie odpowiadać bez zastanowienia. Zaznacz tylko jedną odpowiedź (A lub B) przy każdym stwierdzeniu. Badanie jest autoanalizą własnych kompetencji, zatem **odpowiadaj szczerze „tak jak jest”, a nie „tak jak chciałbyś aby było” lub wg Ciebie być powinno.** 😊

1	A.	Zazwyczaj jestem nieustępliwy w dążeniu do moich celów negocjacyjnych, nawet gdy partner nie jest do końca zadowolony.
	B.	Czasem podczas negocjacji potrzebuję więcej czasu do podjęcia decyzji. Wolę chwilowo nie podejmować żadnych decyzji.
2	A.	Czasem wolę ustąpić i zrezygnować ze swoich stanowisk, bo zależy mi na dobrej współpracy
	B.	Wolę czasem odłożyć w czasie decyzję niż zgodzić się na propozycje drugiej strony
3	A.	Czasem próbuję zrozumieć uwagi partnera i przyjmuje jego stanowisko.
	B.	Dbając o dobro firmy i własne staram się być stanowczy.
4	A.	W trakcie negocjacji lubię dyskutować choć czasem ludzie mnie denerwują dając niemądre rozwiązania.
	B.	Czasem ustępuję żeby nie denerwować siebie i partnera, a i tak każdy daje wg siebie najlepsze rozwiązania.
5	A.	W negocjacjach czasem jestem ostrożny, pasywny, odkładając podjęcie decyzji.
	B.	Wolę czasem iść na kompromis, aby nie przedłużać rozmowy i dalej negocjować.
6	A.	Czasem jestem sceptycznie nastawiony do propozycji partnera. Analizuję je później w samotności.
	B.	Czasem drażnią mnie rozwiązania partnera w negocjacjach, reaguje wówczas stanowczo. Od razu mówię to co myślę.
7	A.	Czasem trudno jest podjąć jakąś decyzję w negocjacjach. Wówczas przyjmuje propozycje, która wydają się dla mnie być najbezpieczniejsza.
	B.	Czasami lepiej jest podjąć decyzje, która nie jest dobra dla partnera, ale wygodna i bezpieczna dla mnie.
8	A.	Czasem pod presją różnych czynników, godzę się na rozwiązania partnera.
	B.	Czasem pod presją różnych czynników wolę nie podejmować żadnych rozwiązań.
9	A.	Podczas negocjacji daję dużo argumentów, aby przekonać drugą stronę.
	B.	Unikam dawania zbyt dużej ilości argumentów bo one często nie przekonują.
10	A.	Nie ustępuję w negocjacjach tylko dlatego by mieć dobre relacje z partnerem. Dobre relacje próbuję budować na rzetelnych argumentach.
	B.	Czasem warto jest ustąpić partnerowi w negocjacjach i mieć dobre relacje. To gwarantuje pewność spokojnej potem współpracy.


11	A.	Jestem czasem zdystansowany i nieufny. Zachowuję się wówczas asekuracyjnie.
	B.	Wolę czasem zgodzić się na tzw. „krakowski środek” niż nie podejmować żadnych decyzji.
12	A.	Staram się unikać niepotrzebnych złych emocji i napięć podczas negocjacji. W takich sytuacjach negocjacje staram się skończyć je jak najszybciej.
	B.	Czasem moje podniesienie głosu podczas negocjacji i wprowadzenie partnera w stan emocji negatywnych daje odpowiednie rezultaty.
13	A.	Wolę czasem przyjąć zdanie innych, bo zależy mi na relacjach i dobrej atmosferze pracy
	B.	Czasem używam wulgaryzmu, aby podkreślić moje zaangażowanie podczas negocjacji.
14	A.	Czasem brak mi stanowczej reakcji na atak drugiej strony w negocjacjach. Jeżeli trzeba to wówczas odstępuję od swoich racji.
	B.	Niepokoi mnie atak innych w moją stronę. Brak mi wówczas stanowczości. Czasem paraliżuje mnie taka sytuacja.
15	A.	Czasem w negocjacjach w sposób dominujący narzucam partnerowi swoje rozwiązanie.
	B.	Czasem w negocjacjach jestem powściągliwy przy formułowaniu rozwiązań
16	A.	Jeśli jestem do czegoś przekonany, to nalegam na przyjęcie mojego rozwiązania.
	B.	Wolę czasem być wyrozumiały i przyjąć zdanie innych niż doprowadzić do impasu.
17	A.	W momencie sporu negocyjacyjnego czasem wycofuję się lub ignoruję partnera.
	B.	Czasem „wchodzę w buty” partnera w negocjacjach, słucham go i przyznaję mu rację.
18	A.	W trakcie negocjacji próbuję być ostrożny w artykułowaniu stanowisk.
	B.	Odważnie artykułuję stanowiska.

Zakreśl zaznaczone wyniki do poniższej tabeli. Podsumuj ilość zaznaczeń w poszczególnych kolumnach.
Tab.1 Tabela wyników – style rozwiązywania konfliktów.

Lp.	STYL D	STYL R	STYL B
1		A	B
2	A		B
3	A	B	
4	B	A	
5	B		A
6		B	A
7	A	B	
8	A		B
9		A	B
10	B	A	
11	B		A
12		B	A
13	A	B	
14	A		B
15		A	B
16	B	A	
17	B		A
18		B	A
SUMA:

Najwyższy wynik liczbowy w danej kolumnie świadczy o Twoim przewodnim stylu negocyjnym.

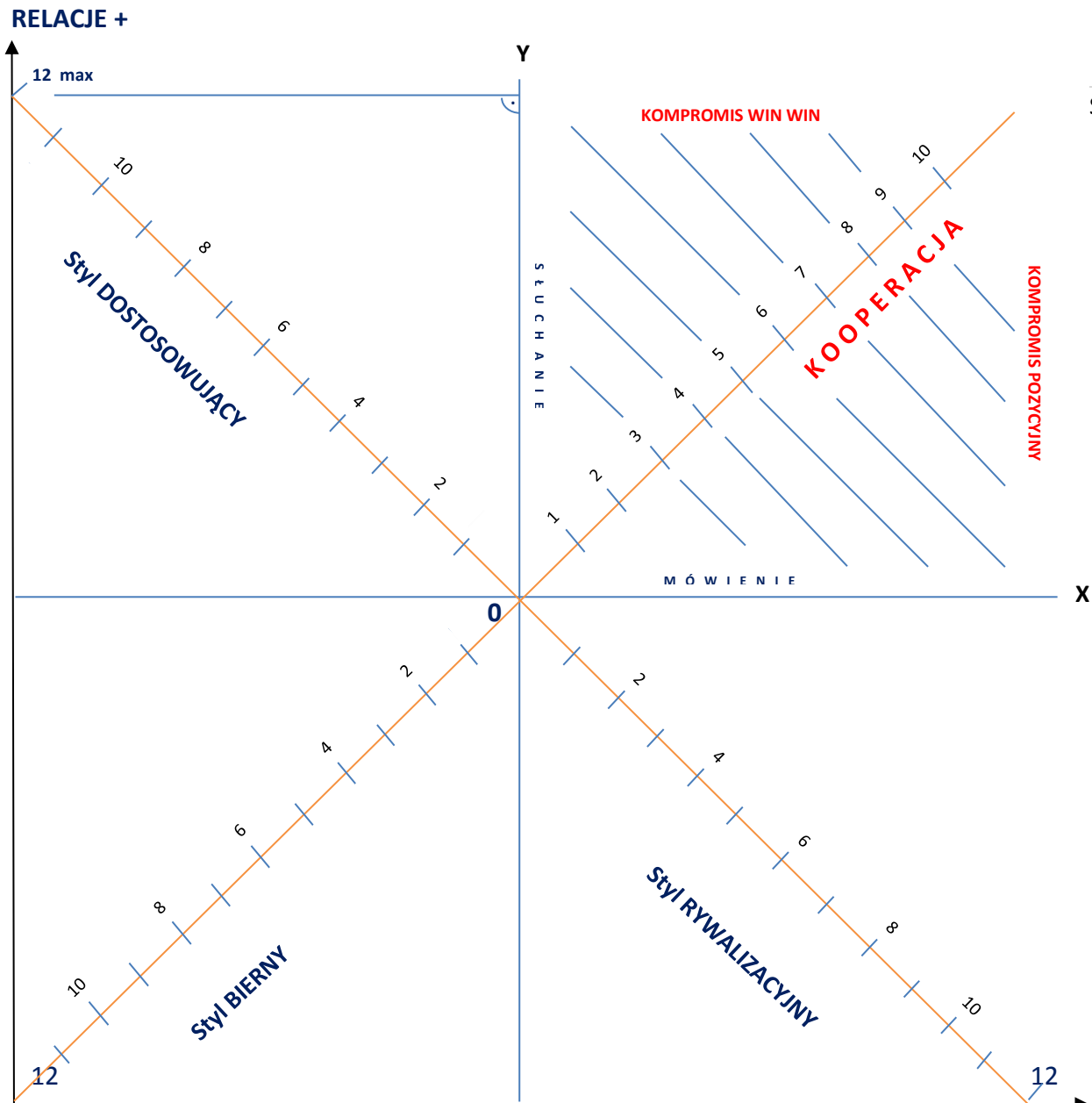
Stosowany podczas negocjacji styl wpływa na wymiar obustronnych RELACJI/ atmosfery oraz osiągniętych CELÓW negocjacyjnych. Łącząc obydwa te wymiary (relacji i celów) uzyskujemy 3 podstawowe style negocjacyjne.

<p>3 podstawowe style negocjacji:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Styl dostosowujący 2. Styl bierny 3. Styl rywalizacyjny <p>Style te często doprowadzają do impasu bądź tzw. „zgniętego kompromisu”. Chęć uzyskania „złotego” kompromisu i zwiększenia skuteczności w negocjacjach doprowadzi do wypracowania kolejnego stylu. Jest to tzw.:</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Styl kooperacyjny 	<p>Nastawienie na pozytywną atmosferę w negocjacjach/ relacje +</p> 
---	---

<p>STYL DOSTOSOWUJĄCY</p> <p>Niskie zorientowanie na osiągnięcie własnych celów i rozwiązań w negocjacjach. Wysokie nastawienie na relacje z partnerem i pozytywną atmosferę. Styl dostosowujący i zgadzający się na stanowiska lub rozwiązania partnera w trakcie negocjacji. Rozwiązanie następuje poprzez przyjęcie zdania i stanowiska partnera. Cechami osoby reprezentującej styl dostosowujący to: rezygnowanie, ustępowanie, pobłażanie, dopasowanie się, zbytnia wyrozumiałość, wycofanie się, odstąpienie, zaniechanie. Osoba reprezentująca ten styl zgadza się na rozwiązania innych często kosztem własnych wartości. W dłuższej perspektywie czasowej osoba stosująca ten styl może być coraz bardziej sfrustrowana, a w konsekwencji nieefektywna.</p>	<p>STYL KOOPERACYJNY</p> <p>Wysokie zorientowanie na osiągnięcie własnych celów przy równie wysokim nastawieniu na relacje z partnerem i pozytywną atmosferę w negocjacjach. Rozwiązanie następuje poprzez osiągnięcie kompromisu (a wcześniej ustępstwa stron) i chęci: 1. uniknięcia IMPASu. Strony ustępują z proponowanych wcześniej pozycji. Stosują tzw. styl kooperacyjny pozycyjny osiągając kompromis pozycyjny. 2. uzyskania KORZYŚCI z porozumienia. Strony analizują: korzyści z realizacji swoich stanowisk oraz analizują obawy z przyjęcia stanowisk partnera. Stosują tzw. styl kooperacyjny partnerski osiągając kompromis WIN WIN Cechami osoby reprezentującej styl kooperacyjny są: porozumienie, współdziałanie, współpraca, partnerstwo, tolerancja, wyrozumiałość.</p>
<p>STYL BIERNY</p> <p>Niskie zorientowanie na osiągnięcie własnych celów negocjacyjnych oraz niskie nastawienie na relacje z partnerem i pozytywną atmosferę. Styl defensywny, wycofany, pasywny. Styl zdystansowany, niepewny i asekuracyjny. Cechami osoby reprezentującej styl bierny są: ostrożność, uciekanie, pomijanie, milczenie, brak inicjatywy, aktywności, zaangażowania, powątpiewanie, powstrzymywanie się od udziału, stronienie, znikanie, opuszczanie, sceptycyzm.</p>	<p>STYL RYWALIZACYJNY</p> <p>Wysokie zorientowanie na osiągnięcie własnych celów oraz niskie nastawienie na relacje z partnerem i pozytywną atmosferę. Styl atakujący, często agresywny, chcący przeforsować swoje stanowisko. Wysoko nastawiony na dyskusje, polemikę, a w niej na osiągnięcie (swojego) stanowiska, nawet kosztem niskich relacji i atmosfery. Cechami osoby reprezentującej styl rywalizacyjny są: przeciwstawianie się, polemika, awanturnictwo, konfrontacja, arogancja, napady złości, gniewu, irytacja, nerwowość, naleganie.</p>

W pierwszym momencie negocjacji reagujemy wg przewodniego stylu - jednego z trzech podstawowych. W każdym z nas jest też czwarty styl tzw. **styl kooperacyjny**, w którym chcemy osiągnąć porozumienie satysfakcjonujące obie strony negocjacji. Styl ten jest **WYPADKOWĄ** 3 stylów atawistycznych. **Zobacz, jaki jest Twój wskaźnik KOOPERACJI w negocjacjach.**

TWÓJ „WSKAŹNIK” KOOPERACJI



WŁASNE CELE I ROZWIĄZANIA

Określenie Twojego wskaźnika KOOPERACJI.

1. Na powyższym diagramie zaznacz na 3 liniach (Styl Rywalizacyjny, Bierny, Dostosowujący) punkty wynikające z wartości uzyskanych w Tab. 1 Tabeli wyników.
2. Z zaznaczonego punktu na linii styl RYWALIZACYJNY poprowadź linię prostą (w górę) prostopadłą do osi O-X, „wchodząc” w głąb obszaru KOOPERACJA.
3. Z zaznaczonego punktu na linii styl DOSTOSOWUJĄCY poprowadź linię prostą (w prawo) prostopadłą do osi O-Y. Zaznacz punkt przecięcia tej linii z linią prostą wyprowadzoną z linii Rywalizacja. Punkt przecięcia nazwij małą literą „k”.
4. Z punktu „k” poprowadź prostą prostopadłą do linii KOOPERACJA. Zaznaczony punkt na tej linii (nazwij dużą literą „K”) pokazuje w sposób liczbowy wartość Twojej umiejętności kooperacji. (TZW. WSKAŹNIK KOOPERACJI). Połącz wyznaczone punkty na wszystkich liniach liniami prostymi. To jest obszar Twoich reakcji w negocjacjach.