

Portal stosunki-miedzynarodwe.pl prezentuje interesujący artykuł dotyczący negocjowania. Przedstawimy jego fragment dotyczący błędów popełnianych w trakcie przebiegu negocjacji.

"Błędy negocjacyjne mogą być dwojakiej natury - komunikacyjne lub taktyczne, i można je popełniać we wszystkich fazach procesu negocjacji.

Podstawowym błędem komunikacyjnym, jaki można popełnić w fazie wstępnej, jest zrażenie do siebie przeciwnika. Błąd ten wynika zazwyczaj z nieumiejętności dobrego nawiązania pierwszego kontaktu, i może polegać na nieumyślnym obrażeniu partnera, na nieprzemyślanej wypowiedzi, którą partner odbierze jako agresywną lub skierowaną przeciwko niemu, czy na podświadomym kierowaniu się w rozmowie zastałymi uprzedzeniami, które sprawią, że odniesiemy się do partnera z nieuzasadnioną irytacją. Do błędów taktycznych fazy wstępnej należy zaliczyć podanie swojej dolnej granicy ustępstw. Takie posunięcie zamyka drogę uzyskania satysfakcjonującego rezultatu końcowego. Z obu tych błędów, komunikacyjnego i taktycznego, praktycznie nie można się już wycofać w trakcie trwania rozmów. Złe rozpoczęcie będzie nieodzownie wpływać na dalszy ich przebieg.

Do błędów fazy rozwinięcia zaliczymy, od strony taktycznej, zbyt jednostronne i sztywne trzymanie się własnego celu i brak umiejętności ustępowania, od strony komunikacyjnej stosowanie agresywnych, upokarzających drugą stronę taktyk. W fazie dobrego rozwinięcia partnerzy dysponują zarówno umiejętnością wzbogacania własnej argumentacji, jak i umiejętnością słuchania argumentacji partnera oraz stosowania ustępstw. Błędem będzie, gdy partnerzy utożsamią negocjacje z dyskusją. Takie pomylenie właściwego charakteru komunikacyjnego spotkania sprawi, że przemieni się ono w niekończącą się wymianę zdań, która - niezależnie od tego, czy odbywać się będzie w przyjaznej atmosferze, czy też przemieni się w spór - nie spełni zadania właściwego negocjacji. W sytuacji dyskusji, której celem jest tylko wymiana poglądów, może nie dojść nawet do ustalenia stanowisk, nie mówiąc już o uzyskaniu porozumienia.

W fazie końcowej można również popełnić pewne błędy. Popełniany niekiedy przez niedoświadczonych negocjatorów błąd komunikacyjny polega na pozostawieniu partnera z poczuciem przegranej. Może tak się stać, gdy zbyt entuzjastycznie będziemy demonstrować własne poczucie, że wygraliśmy sprawę. Błąd taktyczny fazy końcowej polega na niewłaściwym sformułowaniu umowy końcowej."

*Źródło: <http://stosunki-miedzynarodowe.pl/negocjacje-i-komunikacja/1053-zasady-prowadzenia-negocjacji>*