Jak osiągnąć cel w negocjacjach?

Kategoria: Styl życia
Opublikowano: niedziela, 29, kwiecień 2012 00:00
Barbara Łączna
Odsłony: 3757

Ten, kto jest w pełni przygotowany i czeka na nieprzygotowanych, odnosi zwycięstwo. Sun Tzu (ok. 506r. p.n.e.)

Pierwszym i najważniejszym etapem w negocjacjach jest PRZYGOTOWANIE. Zresztą nie tylko w negocjacjach. Przystępując do budowy domu - zaczynamy od projektu, zakładając firmę - sporządzamy biznes plan.

Ktoś powie to nieprawda. Budując dom - efekt końcowy jest często daleki od początkowego projektu, a wiele osób rozpoczynając swoją przygodę z biznesem wcale nie sporządza biznes planu. Jednak przy budowie domu opieramy się na pierwotnym planie, który w miarę postępu prac udoskonalamy, tak aby dzięki wprowadzonym zmianom był on bardziej komfortowy, tańszy w budowie czy też wreszcie w ogóle możliwy do zbudowania. Rozpoczynając działalność gospodarczą układamy sobie jednak listę czynności, które musimy wykonać aby zarejestrować firmę, myślimy o tym gdzie znaleźć naszych klientów, co będziemy im sprzedawać, po jakiej cenie i to jest przecież biznes plan.Niekoniecznie musi mieć on formę pisemną – ułożenie w myślach planu działań też jest biznes planem.

Przygotowanie do negocjacji jest podobne zarówno do budowy domu jak i rozpoczęcia działalności. Podobnie jak budując dom wprowadzamy zmiany udoskonalające i uszczegółowiające projekt, również i nasz plan prowadzenia negocjacji może podlegać zmianom w zależności od przebiegu rozmów. Aby poddać ocenie nasz pomysł na biznes (chociażby w trakcie starań o kredyt) musi być on w formie pisemnej, tak aby nie podlegał on zmianom nieświadomym dla nas samych pod wpływem naszych emocji, samopoczucia czy też określonej sytuacji.

Dlatego też planując negocjacje warto niektóre przynajmniej efekty etapu Przygotowanie po prostu zapisać. Od czego zacząć? Od uporządkowania informacji – tych dotyczących naszego otoczenia oraz tych, które dotyczą nas samych. Ponieważ zazwyczaj wydaje się nam, że siebie znamy znacznie lepiej niż kogokolwiek innego zacznijmy więc od analizy wewnętrznej czyli nas samych. Wyobraź sobie jakieś negocjacje, w których masz wziąć udział. Może to być zatrudnienie kogoś, może być zakup jakiejś rzeczy, może to być umówienie spotkania. Masz już taką sytuację to czas na pierwsze ćwiczenie: Odpowiedz sobie na pytanie – co chcę osiągnąć w rozmowach? Jaki jest mój cel w negocjacjach? Poszło łatwo. To przecież proste. Zawsze wiemy, co chcemy osiągnąć. Ale czy nie poszło nam czasami zbyt łatwo? Weźmy przykład negocjacje dotyczące zatrudnienia. Przecież cel jest oczywisty – otrzymać pracę. I tylko tyle? Przecież powinniśmy z pracodawcą porozmawiać nie tylko o samym fakcie zatrudnienia, ale również o wielu kwestiach związanych z zatrudnieniem.

Spróbuj sporządzić listę takich spraw, które należałoby uzgodnić. Napisz, jakie są twoje oczekiwania w negocjacjach. To są właśnie cele. Nie myl ich z ofertą wyjściową. Cel to nie jest propozycja, jaką złożysz na początku. Cel to jest coś, co pragniesz osiągnąć. Zwróć uwagę, że lista celów jest dłuższa niż tylko jedno hasło. Masz kilkanaście celów – to bardzo dobrze. Tylko kilka – no cóż, życie zazwyczaj nie jest takie proste, ale na razie wystarczy. Uszereguj je teraz od najważniejszego do najmniej ważnego. Trudne zadanie – przecież wszystko jest ważne – wysokość dochodów, możliwość mieszkania, samochód służbowy, telefon komórkowy, itd. Tak, ale należy znać odpowiedź na pytanie: Co jestem skłonny poświęcić dla osiągnięcia innego celu? Każdy z nas ma inną sytuację, każdy z nas może mieć zatem inną hierarchę celów - właściwą dla danej osoby i w danej sytuacji. Jeżeli już wiesz co chcesz osiągnąć i co jest dla Ciebie najważniejsze w negocjacjach, to sprawdź proszę czy określone przez Ciebie cele są mądre. Mądry cel to taki, który spełnia formułę SMART.

Phoca PDF

Kategoria: Styl życia
Opublikowano: niedziela, 29, kwiecień 2012 00:00
Barbara Łączna
Odsłony: 3757

Mądry cel musi być:

- Simple – prosty jasno sformułowany, czyli tak określony, abyś nie miał(a) wątpliwości czy został osiągnięty. Dobrym przykładem takiego celu jest wynagrodzenie miesięczne w wysokości 2000 zł netto. Niewłaściwie sformułowany cel to natomiast „dobre warunki pracy" ponieważ dla różnych osób oznaczają one co innego.
- Measurable – mierzalny. Możliwy do zmierzenia i dzięki temu możliwa jest odpowiedź na pytanie czy został on osiągnięty. Maksymalnie wysokie wynagrodzenie jest nieprawidłowo sformułowanym celem, ponieważ nie jesteśmy w stanie określić ile to jest. Niezależnie od osiągniętego rezultatu po zakończeniu negocjacji możemy powiedzieć, że było to maksymalna wysokość, jaką mogliśmy wynegocjować. Co oczywiście nie musi być prawdą.
- Achievable – możliwy do osiągnięcia w negocjacjach. Może być ambitny, ale nadmierne oczekiwania będą sprzyjać późniejszej frustracji z powodu kolejnego niepowodzenia – nie osiągnięcia celu.
- Realiable – możliwy do realizacji w praktyce. Należy spojrzeć nie tylko na proces negocjacji, ale również na późniejszą realizację porozumienia. Osiąganie celów, o których z góry wiadomo, że nie będą realizowane jest marnotrawieniem czasu. Brak zainteresowania realizacją celu również nie sprzyja jego rzeczywistej realizacji.
- Timely defined – umiejscowiony w czasie, tzn. z określonym momentem realizacji.

Źródło: Tekst powstał w ramach projektu „Krakowska Inicjatywa na Rzecz Gospodarki Społecznej – COGITO" realizowanego przez Związek Powiatów Polskich.

Phoca PDF