

Negocjuj, aby zwyciężać



EWA
ROZPĘDOWSKA

Historia negocjacji sięga zarania naszej cywilizacji. Sztukę przekonywania ceniono zwłaszcza w starożytnej Grecji, gdzie od najmłodszych lat ćwiczone umiejętności oratorskie i retoryczne, a wiele ich ówczesnych reguł zachowało aktualność po dziś dzień.

Obecnie trudno sobie wyobrazić taką sferę życia publicznego, która mogłaby się obyć bez negocjacji. Podobnie jak wieki temu, prowadzimy rokowania, zawieramy przymierza, staramy się wyjść z impasu w sporach. Obywamy się jednak bez przygotowania w postaci wielogodzinnych studiów nad kulturą dyskusji i sztuki pięknego, logicznego posługiwania się słowem. Kiedyś wszystkie wymienione umiejętności wchodziły w skład podstawowego wykształcenia humanisty.

Niestety to już należy do przeszłości, która raczej nie powróci. Możemy jednak, a nawet powinniśmy, postarać się nadrobić istniejące braki, korzystając choćby z boga-

tej obecnie literatury poświęconej negocjacji. Zwłaszcza, że niewiele osób potrafi skutecznie wpływać na decyzje innych. Pokutuje dość powszechne przekonanie, iż o efektywności działania decyduje szybka mobilizacja do walki podjazdowej z zastosowaniem socjotechnicznych sztuczek, mających obezwładnić przeciwnika. Spostrzeganie wielu codziennych sytuacji jako pola walki, a innych ludzi jako potencjalnych wrogów czy konkurentów – nie przyczynia się do rozwiązania jakichkolwiek problemów, a jedynie je mnoży.

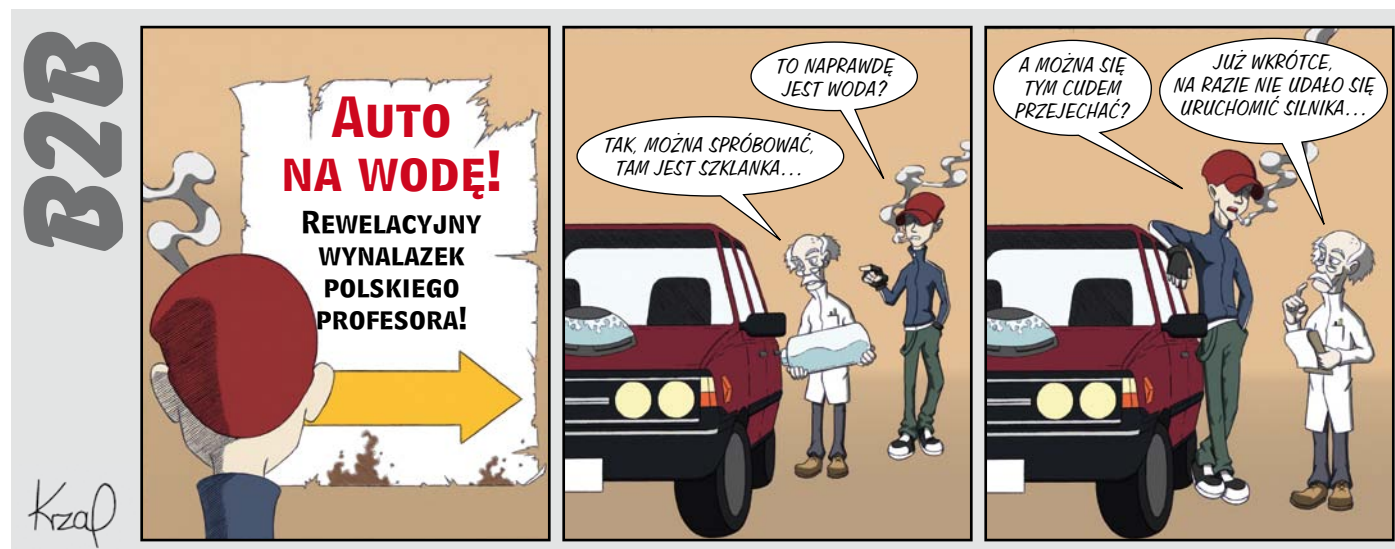
Negocjacje to nie wojna. To rozmowa, której celem jest uzgodnienie stanowiska w jakiejś konkretnej sprawie poprzez przewyższenie różnic dzielących ludzi. To proces komunikowania się stron, gdy oczekują one, że porozumienie może zapewnić większe korzyści, niż działanie bez porozumienia (na własną rękę czy wbrew sobie nawzajem). Celem negocjacji nie jest zniszczenie przeciwnika, lecz odniesienie zwycięstwa, czyli osiągnięcie takiego konsensusu, aby obydwie strony były przekonane, że coś zyskały.

O tym, czy mamy szansę stać się dobrym negocjatorem, decydują przede wszystkim umiejętności, a w mniejszym stopniu wrodzone predyspozycje bądź talent. Wystarczy „mieć bystry umysł i nieograniczoną cierpliwość, wiedzieć, jak udawać, i jednocześnie nie być oszustem, budzić zaufanie,

nie ufając jednocześnie innym, być skromnym i umieć mimo to jasno przekazywać swoje zdanie, potrafić oczarować innych, nie ulegając ich czarowi, i wreszcie posiadać dużo pieniędzy i cudowną żonę, aby pozostać obojętnym na pokusy bogactwa i pięknych kobiet.”

Ten prosty przepis, mimo że pochodzi z pierwszych, liczących niemal 300 lat podręczników traktujących o dyplomacji, niezwykle trafnie oddaje jej istotę. Zwraca uwagę fakt, że owa charakterystyka dotyczy jedynie męskiej części populacji. Stereotypowy obraz kobiecej natury nie sprzyjał obsadzaniu jej w roli negocjatora. Kobiętom niechętnie powierzano zadania wymagające cech tradycyjnie przypisywanym mężczyznom. Twardość, nieustępliwość, powściągliwość emocjonalna, niezależność od ocen czy opinii innych, tak potrzebne w negocjacjach, to atrybuty „typowo” męskie w przeciwieństwie do miękkości, gadatliwości, wrażliwości i uległości kobiet.

Teraz, mimo wciąż trwającej męskiej dominacji w tej dziedzinie, stereotyp ten nie wytrzymuje konfrontacji z praktyką. Jak się okazuje, przedstawicielki płci pięknej potrafią doskonale radzić sobie ze skutecznym wywieraniem wpływu na innych, osiągając niejednokrotnie większe sukcesy niż panowie, a ewentualne niedostatki niezbędnych kwalifikacji można zawsze nadrobić, niezależnie od wieku i... płci.



FOT. ARCHIWUM

Ciężarowe uderzenie KTS Truck z oprogramowaniem ESI[tronic] 2.0 Truck



Akcja promocyjna sprzedaży testerów usterek typu KTS 800 Truck / moduł KTS Truck z oprogramowaniem ESI-Truck na 12 miesięcy do samochodów ciężarowych.

W ofercie specjalnej dostępne są 2 pakiety:

- 1. KTS 800 Truck z oprogramowaniem.** W katalogowej cenie urządzenia zawarta jest cena za oprogramowanie ESI-Truck na 12 miesięcy.
- 2. Moduł KTS Truck z oprogramowaniem.** Przy zakupie modułu w cenie katalogowej, rabat na oprogramowanie ESI-Truck na 12 miesięcy wynosi 50%.

Okres trwania akcji: **15.01 – 30.06.2013***

* Ilość sztuk ograniczona



BOSCH
Technologia bliżej nas