



Panterka, słoń, rybka a może żółw – kim jesteś w negocjacjach?



Katarzyna Kasperek
Szkoła Zamówień Publicznych
Wiśła 2019



W każdym negocjującym
ścierają się dwa pragnienia –
tego, żeby być
zaakceptowanym przez swoje
otoczenie,
i tego, by się z owego
otoczenia wyróżnić...



Droga do szczęścia
i wolności emocjonalnej
nie zawsze wymaga
nabywania nowych
umiejętności i stawania się
kimś, **kim nie jesteśmy**



Przestań:

- Udawać tego, kim nie jesteś
- Okłamywać się, że zostaniesz kimś innym
- Uciekać od swoich słabszych stron



Tomasz
Trąbalski

Typ „Słoń”

- Twardo prezentuje pewność siebie i własną siłę

Słoniową miał głowę

I nogi słoniowe,

I kły z prawdziwej kości słoniowej,

I trąbę, którą wspaniale kręcił...

- Łatwo zapomina o niezgodzie i jest empatyczny

„Co chciałeś?” – „Nie wiem! Już zapomniałem!”

- Rozmówcy okazuje prawdziwe zainteresowanie
- Jest lojalny i buduje prawdziwe relacje

Jesteś „Słoniem”? To świetnie!

- Masz sprawdzone receptury postępowania w każdych omal negocjacjach
- Robisz mocne, pewne wrażenie, za które ludzie Cię cenią
- Poszukujesz analogii, łatwiej Ci odnaleźć podobieństwa nawet jeśli jesteś czymś zaskoczony
- Zauważasz i wyszukujesz wspólne elementy, często pomagasz wyjść z impasu
- Twoje doświadczenie robi na innych spore wrażenie!

Jesteś „Słoniem”? **Popracuj!**

- Zwiększ tempo negocjacji, mów szybciej , głośniej i nie przynudzaj
- Poddawaj w wątpliwość niektóre z informacji, z którymi się spotykasz –sprawdzaj częściej rozmówcę!
- Wskazywaniem częściej tego co jest Ci teraz zbędne, odrzuć pierwszą propozycję
- Poszukuj zmiany i odmiany, daj wciągnąć się w niekonwencjonalny układ lub grę, poproś swoich sił na tym polu!

Porady „Słoń”

- Nie strasz, negocjuj małymi –wolnymi krokami
- Wspieraj przykładami i porównaniami do wcześniej prowadzonych rozmów
- Uwzględnij historię relacji
- Pokaż horyzont bezpiecznej, długotrwałej współpracy
- Pozwól na nieskrępowaną, swobodną wypowiedź
- Bądź duszą negocjacji, zabezpiecz proces i bądź chodzącą encyklopedią procedur!

Optymalne techniki „Słoń”

- Stopa w drzwiach
- Ekspert merytoryczny- twarde dane
- Zdechła ryba
- Zapominalski
- Salami
- Śmieszne pieniądze
- Ostatnie życzenie

A bright yellow tang fish, identified as Bobby Fisher, is shown swimming horizontally across the frame. The fish has a vibrant yellow body with fine vertical lines on its scales. It has a large, prominent eye and a long, pointed snout. The background is a complex coral reef structure with various shades of purple, blue, and brown. The lighting is bright, highlighting the fish's color against the darker, textured background.

Bobby
Fisher

Typ „Ryba”

- W swoim akwarium czuje się jak ryba w wodzie
- Ma tysiąc spojrzeń na jedną sprawę
- Słynie z niekonwencjonalnych otwarć i genialnego ataku niczym Bobby Fisher w swoich rozgrywkach szachowych
- Cechuje go gibki i sprawny umysł, wysoki intelekt. Zapędzi Cię w róg szachownicy gdzie Cię podrażni, sprowokuje i Ci zaimponuje
- Szybko się wycofuje kiedy dostrzega niebezpieczeństwo. Bobby Fisher był znany z tego, że nie pojawiał się przy stole podczas drugiej rozgrywki
- Idealny kooperant jeśli znajdzie pokrewną duszę

Jesteś „Rybą”? To świetnie!

- Powodujesz onieśmienie w każdych omal negocjacjach
- Twój język i sposób komunikacji ogarniają tylko nieliczni, reszta Ci ulegnie
- Ludzie cenią Cię za opieranie się na własnych kryteriach i osądach, czasem nawet Cię cytują
- Nie ulegasz łatwo wpływowi
- Twoja motywacja robi na innych spore wrażenie!

Jesteś „Rybą”? **Popracuj!**

- Stosuj prosty i zrozumiały dla każdego język, mów obrazami
- Nie eksponuj tak swojego stanowiska i zacznij uznawać autorytety nim wyjdiesz na ważniaka i zarozumialca
- Słuchaj opinii i osądów ze zrozumieniem i stawiaj się częściej w sytuacji drugiej strony
- Nie traktuj ciszy jako zgody! Dąż do podsumowania ustaleń
- Zadawaj częściej pytania, poszerzaj własne horyzonty!

Porady „Ryba”

- Działaj szybko
- Zawsze upewniasz się co do ustaleń i ciągle sprawdzaj
- Przygotuj dużo opcji do przedyskutowania
- Chroni B.A.T.N.A.
- Przygotuj dane
- Pokaż swoje kompetencje i nieschematyczne działanie
- Bądź lokomotywą procesu negocjacji, zadbaj o szybki tor jazdy i bezpieczeństwo na trasie!

Optymalne techniki „Ryba”

- Dokładne wyliczenia
- Małe ustępstwo
- Hipotezy
- Na „nieuważnego”
- Śmieszne pieniądze
- Zamknięcie zastraszające
- Drobne korzyści



M.
Lisiński

Typ „Lis”

- Robi świetne pierwsze wrażenie
- Zadaje dużo pytań, potrafi czujnie słuchać
- Z lekkością dopasowuje się do rozmówcy
- Z negocjacji i układów robi wielką tajemnicę
- Interesują go okazje i cele w zasięgu ręki, dostępne szybko i zaraz
- Odnajdzie się w każdych warunkach

Jesteś „Lisem”? To świetnie!

- Czujesz ekscytację w każdych niemal sytuacjach negocjacji
- Jesteś wyczulony na to, co się nie zgadza, nie gra i nie pasuje-nikt Cię nie wykiwa
- Po każdych negocjacjach wychodzisz sto razy bardziej bogaty w informacje niż inni
- Starasz się znaleźć „brakujące ogniwo”, „nieprawdziwe twierdzenie”, „niemożliwe rozwiązanie” co daje Ci przewagę argumentacyjną
- Ludzie cenią Cię za spryt i przebiegłość oraz wyczucie szansy
- Pociąga Cię wszystko co nowe i niekonwencjonalne!

Jesteś „Lisem”? **Popracuj!**

- Poszukuj analogii i wspólnych doświadczeń, ludzie częściej będą Ci ufać i wierzyć!
- Buduj relacje, ocieplaj klimat, to może Ci być kiedyś potrzebne
- Nie ulegaj nowości i niezwykłości propozycji, taki układ nie zawsze jest dla Ciebie idealny tak jak nie każde negocjacje muszą kończyć się kontraktem
- Zaczynij zawsze od planowania, strategia wstępna może kiedyś uratować Ci życie!

Porady „Lis”

- Rób zawsze dobre wrażenie
- Działaj szybko, udzielaj odpowiedzi a następnie pytaj
- Sprawdź jak współpracuje z innymi
- Zabezpiecz B.A.T.N.A.
- Przygotuj dużo, małych ustępstw
- Dokładnie sprawdzaj wszystkie propozycje
- Bądź czujny w procesie negocjacji, żądaj dowodów, ufaj sobie, dawaj nadzieję!

Optymalne techniki „Lis”

- Dokładne wyliczenia
- Dobry i zły policjant
- Hipotezy
- Utracone korzyści
- Negocjacje pisemne
- Śmieszne pieniądze-tak lekko się wydaje
- Zamknięcie ustępujące



T.
Mazowiecki

Typ „Żółw”

- Posiłkuje się procedurami, jest ostrożny i wolny
- W rozmowie używa porównań i licznych odwołań do podobieństw
- Jest lojalny i cierpliwy wobec partnerów
- Rozsądek bierze u niego zawsze górę
- Wycofuje się gdy jest pod silną presją, chowa się w skorupie

Jesteś „Żółwiem”? To świetnie!

- Skupiasz się na detalach, dlatego jesteś rzetelny i zawsze przygotowany
- Postrzegasz negocjacje w kategoriach ich części składowych i dbasz o każdy element z osobna co gwarantuje optymalny wynik
- Wyjaśniasz kroki i ich konsekwencje, jesteś przejrzysty i zrozumiały dla innych
- Ludzie szanują Twoją wiedzę i doświadczenie oraz znajomość wewnętrznych kontekstów
- Ludzie cenią Cię za wnikliwość i rozsądek w podejmowaniu decyzji

Jesteś „Żółwiem”? **Popracuj!**

- Naucz się osiągać wgląd i szybko rozeznawać wstępnie sytuację
- Zwracaj uwagę na całościowy obraz danego zagadnienia, kontynuuj tylko jeśli to jest opłacalne
- Staraj się posiadać również własną wizję całości
- Naucz się sprawnego puentowania i szybkiego wyciągania wniosków
- Bierz sprawy we własne ręce, podejmuj szybko decyzje!
- Staraj się ograniczyć krytykę, bądź raczej sceptykiem niż antagonistą
- Myśl optymistycznie, nie generuj obaw!

Porady „Żółw”

- Rozpoznaj jego wodno-błotne środowisko i dostosuj się
- Bądź cierpliwy
- Mów spokojnie i lekko
- Schowaj aktorskie zapędy, bądź przewidywalny, unikaj „show”
- Przedstawiaj merytoryczne argumenty posiłkując się dokumentacją
- W negocjacjach odwołuj się do historii relacji, wspominaj i przeżywaj wspólne doświadczenia!

Optymalne techniki „Żółw”

- Gwarancja bezpieczeństwa
- Odmowa negocjacji
- Salami
- Skubanie (na koniec zawsze można jeszcze lekko skubnąć)
- Optyk z Brooklynu
- Pisemne negocjacje



Szybki
Bill

Typ „Pantera”

- Negocjuje szybko i energicznie
- Narzuca tempo rozmów gubiąc szczegóły

Dziki Bill Hickok to postać westernowa, rewolwerowiec, dla którego szybkość była najwyższą zaletą. Ale w rzeczywistości pozawesternowej często co nagle, to po diable

- Twardo wywiera presję , tworzy wokół siebie liczne mity i legendy

Bill twierdził, że zabił ponad 100 osób – w rzeczywistości było ich około dziesięciu

- Ripostuje, jest impulsywny i niecierpliwy
- Zawsze jest przygotowany do ataku i często się go spodziewa

Bill obawiał się strzału w plecy, dlatego też w lokalach, które odwiedzał, zawsze starał się usiąść tak, by za jego plecami znajdowała się ściana. W dniu, kiedy zginął, nie mógł takiego miejsca zająć.

Jesteś „Panterą”? To świetnie!

- Wiesz czego chcesz i do czego zmierzasz, to dobrze mieć cel zawsze na oku!
- Wyczuwasz słabości i atakujesz, dzięki temu masz przewagę nad innymi
- Budujesz własną siłę i pozycję strategiczną, pozwalasz zobaczyć siebie innym w świetle chwały ... to naprawdę robi wrażenie
- Ludzie szanują Cię za to, że dbasz o wyniki a szefowie za to, że grasz o wysoką stawkę 😊
- Lubisz ryzyko i często dzięki temu zyskujesz więcej, niż zakładasz

Jesteś „Panterką”? **Popracuj!**

- Nie ulegaj pochwałom i głaskom, postaw na argumenty
- Zanim sięgniesz po to co lubisz, zastanów się czy to jest opłacalne i skonfrontuj z planem
- Nie ulegaj szybkim korzyściom, na duży sukces przeważnie trzeba dłużej pracować, łatwa ofiara przeważnie nie syci...
- Skup się na szczegółach, rozpatrz dogłębnie ofertę, wybierz optymalny kurs

Porady „Pantera”

- Utrzymuj wysokie tempo rozmów, mów krótko i precyzyjnie
- Nie ulegaj presji
- Podawaj twarde przykłady
- Pokaż szybkie korzyści z porozumienia

Optymalne techniki „Pantera”

- Opóźnienia czasowe
- Docenienie
- Dokładne wyliczenia
- „Ciężkie” ustępstwo
- Zdechła ryba
- Rosyjski front
- Ekspert merytoryczny
- Ostatnie życzenie

**więc ... każdy z nas ma szansę
przestać czuć się leniwcem!**





Zaakceptuj siebie,
otoczenie samo zechce Cię
wyróżnić...

Dziękuję za uwagę słońcom,
rybkom, żółwiom, lisom i...

Panterek już nie ma? 😊



W każdym negocjującym
ścierają się dwa pragnienia –
tego, żeby być
zaakceptowanym przez swoje
otoczenie,
i tego, by się z owego
otoczenia wyróżnić...