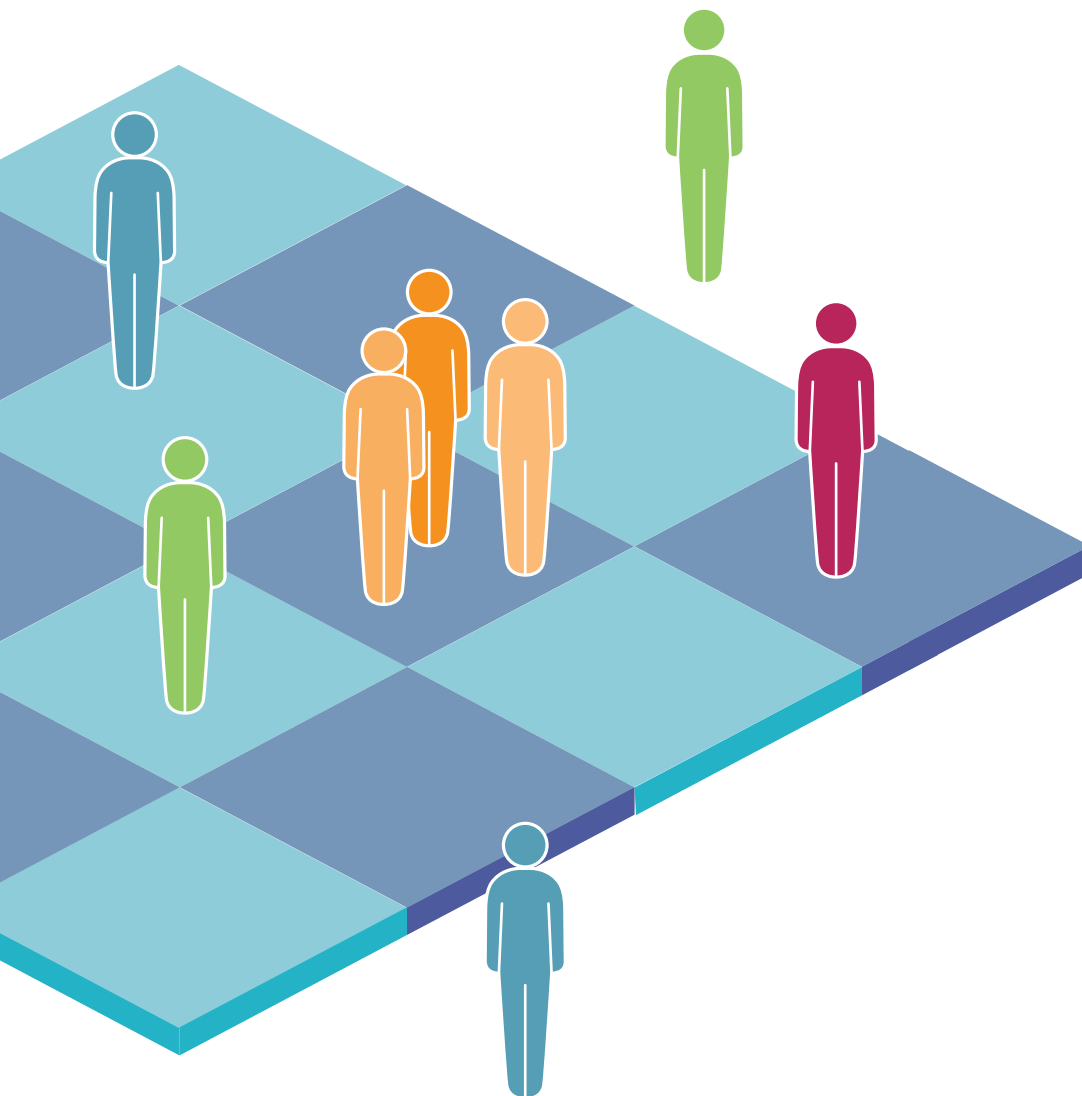


ΤΟ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΤΟΥ ΜΑΝΑΤΖΕΡ

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ





Εισαγωγή

Οι διαπραγματεύσεις είναι απαιτητικές, πολύπλοκες και συναρπαστικές, και απαιτούν ένα μείγμα γνώσεων, δεξιοτήτων, εμπειρίας και ενστίκτου. Κάθε διαπραγμάτευση είναι μοναδική και δεν υπάρχει μόνο μία τεχνική που να βελτιώνει τις πιθανότητες επιτυχίας. Έτσι, για να γίνεις επιτυχημένος διαπραγματευτής πρέπει να χρησιμοποιείς ένα μείγμα κινήσεων, επιθετικών και αμυντικών, βασισμένων στη φύση της συγκεκριμένης διαπραγματευτικής κατάστασης. Σε αυτό το βιβλίο περιγράφονται διάφορες πρακτικές και τεχνικές που θα σε κάνουν πιο επιτυχημένο διαπραγματευτή σε οποιαδήποτε περίπτωση, διά ζώσης είτε εξ αποστάσεως, στη χώρα σου ή στο εξωτερικό και απέναντι σε έναν φιλικό ή εχθρικό διαπραγματευτή.

Το βιβλίο **Διαπραγμάτευση** συνοψίζει τη θεωρία και την πράξη των διαπραγματεύσεων, δίνοντάς σου πρακτικές συμβουλές για να πετύχεις στις διαπραγματεύσεις. Πραγματεύεται ερωτήματα όπως: «Πρέπει να κάνω την πρώτη προσφορά;», «Πώς πρέπει να παρουσιάζω και να απαντώ στις προσφορές;», «Πώς μπορώ να αποσπάσω παραχωρήσεις από τον άλλο διαπραγματευτή;» και «Πώς μπορώ να κάνω αποτελεσματικές παραχωρήσεις;». Θα σε βοηθήσει να κατανοήσεις και να εφαρμόσεις πρακτικές ανάλυσης της ισχύος σου και της ισχύος του άλλου διαπραγματευτή, και να ισχυροποιήσεις τη δική σου θέση στη διαπραγμάτευση χτίζοντας συμμαχίες.

Ωστόσο, οι επιτυχείς διαπραγματεύσεις δε σταματούν στην άρτια γνώση τακτικών και στρατηγικών. Πρέπει επίσης να διαθέτεις την κατάλληλη στάση και νοοτροπία – να είσαι προσεκτικός στην προετοιμασία και στον σχεδιασμό· να έχεις ανθεκτικότητα, όταν αντιμετωπίζεις πολλαπλές προκλήσεις· να είσαι δημιουργικός για να επινοείς αμοιβαία συμφέρουσες επιλογές· να είσαι αποφασισμένος να αποχωρήσεις από κακές συμφωνίες. Μαθαίνοντας αυτές τις τακτικές και τις στρατηγικές διαπραγμάτευσης και αναπτύσσοντας τη σωστή στάση και νοοτροπία, θα πετύχεις τα μέγιστα αποτελέσματα.

Αντιμετωπίζοντας τη διαπραγμάτευση

Πολλοί τις αποφεύγουν γιατί πιστεύουν ότι είναι συνώνυμες με τη σύγκρουση. Στην πραγματικότητα, οι διαπραγματεύσεις έχουν τη μορφή που τους δίνεις. Όταν τις προσεγγίζεις με αυτοπεποίθηση και κατανόηση, είναι μια δημιουργική διαπροσωπική διεργασία.

Βλέποντας τα πλεονεκτήματα

Ως ικανός διαπραγματευτής θα είσαι σε θέση να δημιουργείς πραγματική αξία για τον οργανισμό σου. Π.χ., η διαπραγμάτευση σου επιτρέπει να διασφαλίσεις οικονομικά αποδοτική και αξιόπιστη ροή προμηθειών, να αυξήσεις τη χρηματική αξία συγχωνεύσεων και εξαγορών, να επιλύσεις διαφωνίες με κρατικούς αξιωματούχους ή εκπροσώπους εργατικών ενώσεων, ή να λύσεις με εποικοδομητικό τρόπο εσωτερικές συγκρούσεις. Περισσότερο από ποτέ η διαπραγμάτευση θεωρείται απαραίτητη ικανότητα και μπορεί να γίνει με πολλές μορφές: διά ζώσης, εξ αποστάσεως μέσω email, τηλεφώνου ή βιντεοκλήσης, ή με συνδυασμό όλων των προηγούμενων.

Το **80%** της προσπάθειας ενός διαπραγματευτή πρέπει να **αφιερώνεται** στην **προετοιμασία**

Συμβουλή

ΜΑΘΕ ΤΗΝ ΤΕΧΝΗ

Ίσως σου πάρει καιρό να αναπτύξεις τις δεξιότητες που απαιτούνται για να γίνεις επιτυχημένος διαπραγματευτής, γι' αυτό δείξε υπομονή. Προσπάθησε να **μαθαίνεις** από κάθε διαπραγμάτευση εντός και εκτός δουλειάς.



Κατανοώντας τα βασικά

Καλός διαπραγματευτής γίνεσαι, δε γεννιέσαι. Παρότι ορισμένοι μπορεί να έχουν φυσικό χάρισμα και διαίσθηση (διαθέτοντας π.χ. την ικανότητα ενσυναίσθησης), οι περισσότεροι αναπτύσσουν τις αρχές και τις τακτικές τους με τον καιρό και αναγνωρίζουν ότι η διαπραγμάτευση είναι κατά κύριο λόγο μία ορθολογική διαδικασία.

Για να πετύχεις ως διαπραγματευτής πρέπει να αισθάνεσαι άνετα σε καταστάσεις διαπραγμάτευσης, είτε αυτή γίνεται διά ζώσης είτε εξ αποστάσεως. Αυτό σημαίνει να είσαι σε θέση να προσαρμόσεις την προσέγγισή σου, να αντεπεξέλθεις στην αβεβαιότητα, να αντιμετωπίσεις απρόβλεπτες συμπεριφορές, να πάρεις υπολογισμένα ρίσκα και να λάβεις αποφάσεις διαθέτοντας ατελή πληροφορία. Πρέπει να σκέφτεσαι πώς θα επιλύσεις προβλήματα και θα δημιουργήσεις ευκαιρίες και όχι με όρους νίκης ή ήττας: αν αρχίσεις συγκρουσιακά και επιθετικά, η διαπραγμάτευση θα εξελιχθεί σε μάχη. Και αν «κερδίσεις», τότε θα υπάρχει κάποιος χαμένος με τον οποίο ίσως χρειαστεί να συνεργαστείς τους επόμενους μήνες.

ΒΑΖΟΝΤΑΣ ΤΑ ΘΕΜΕΛΙΑ

Τι να κάνεις

- Να είσαι δεκτικός σε νέες τεχνικές
- Σκέψου τις δεξιότητες διαπραγμάτευσης ως ένα μείγμα ορθολογικότητας και ενστίκτου
- Ανάπτυξε εμπιστοσύνη σταδιακά
- Δείξε ενσυναίσθηση, αλλά διαπραγματεύσου δυναμικά
- Κατάληξε σε μια στρατηγική και ακολούθησέ τη

Τι να μην κάνεις

- Μην θεωρείς την ικανότητα διαπραγμάτευσης έμφυτη
- Μην διαπραγματεύεσαι με παγωμένες αντιλήψεις
- Μην δείχνεις υπερβολικά πρόθυμος
- Μην δείχνεις μόνο δυναμικότητα, χωρίς ενσυναίσθηση
- Μην κυνηγάς ποτέ τη μία και ποτέ την άλλη ευκαιρία

ΤΟ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΤΟΥ ΜΑΝΑΤΖΕΡ

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ

Η σειρά βιβλίων **ΤΟ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΤΟΥ ΜΑΝΑΤΖΕΡ** είναι ειδικά σχεδιασμένη για να σου δώσει την τεχνογνωσία που χρειάζεσαι ώστε να εξελιχθείς σε έναν αποτελεσματικό μάνατζερ, μέσα από απλές εικόνες και εξειδικευμένες αλλά εύκολα εφαρμόσιμες συμβουλές.

Το εγχειρίδιο αυτό θα σε βοηθήσει να:

- μάθεις να διαπραγματεύεσαι για τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα.
- χτίζεις εποικοδομητικές σχέσεις και να αποφεύγεις τη σύγκρουση.
- κατανοείς την άλλη πλευρά και να καταλήγεις σε συμφωνία.

Στην ίδια σειρά κυκλοφορούν:



ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε.

ΤΑΤΟΪΟΥ 121, 144 52 ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ

ΤΗΛ.: 210 28 04 800 • FAX: 210 28 19 550

www.psychogios.gr ✉ e-mail: info@psychogios.gr

ISBN: 978-618-01-4156-6



9 786180 141566

ΚΩΔ. ΜΗΧ/ΣΗΣ: 26358