HOGYAN TARTSUK MEG AZ IRÁNYÍTÁST AKKOR IS,
HA A JÖVŐ KISZÁMÍTHATATLAN?

Tárgyalás a bizonytalan jövő árnyékában



Scotwork®
since 1975



A helyzet nehézségei

A bizonytalanság ma már nem kivétel, hanem a mindennapok része. Akár a globális események, akár az iparági változások alakulása idézi elő, a tárgyalóknak folyamatosan kiszámíthatatlan helyezetekkel és bizonytalan jövővel kell szembenézniük. A legeredményesebb tárgyalók nem csupán a várható eseményekre készülnek fel, hanem többféle lehetséges forgatókönyvvel is számolnak. Így képesek megőrizni az irányítást, bárhogyan is alakuljanak a körülmények.

Kulcsfontosságú tárgyalási stratégiák

A jó tárgyalók nem csak egyetlen kidolgozott tervre támaszkodnak. Ehelyett összeállítanak egy kívánság- és engedménylistát, mely mozgásteret biztosít számukra a tárgyalások során. Többféle stratégiában gondolkodnak, és nyitottak arra, hogy a tárgyalás alakulásához igazodva módosítsanak az elképzeléseiken. A rugalmasság nem a gyengeség jele, hanem hatékony eszköz arra, hogy értéket teremtsünk, előmozdítsuk és lendületben tartsuk a tárgyalást.





Jó kérdések

A feltételezések már azelőtt zátonyra futtathatják a tárgyalást, hogy az egyáltalán elkezdődne, ezért elengedhetetlen, hogy a megfelelő kérdéseket időben és következetesen tegyük fel. A hatékony tárgyalók kíváncsian és nyitottan igyekeznek feltárni, hogy mi az igazán fontos a tárgyalópartnerük számára, és tisztázzák, hogy mely kérdésekben nincs és melyekben van mozgásér. A cél az, hogy a tárgyalási tervet valós információkra és pontos helyzetismeretre alapozzuk, ne pedig feltételezésekre és találgatásokra.

Kezdő nyilatkozat

Egy jól felépített kezdő nyilatkozat meghatározza az egész tárgyalás további menetét és hangulatát. Azt mutatja, hogy tisztában vagyunk a felmerülő kihívásokkal, készek vagyunk az együttműködésre, és komolyan törekszünk a megoldások megtalálására. Minél világosabban fogalmazzuk meg a saját álláspontunkat, annál könnyebben tud a másik fél kapcsolódni hozzá, és annál gyorsabban juthatunk el a nézeteltérésektől az érdemi párbeszédig.

