

Negocjacje Asertywne w Biznesie **jak wykorzystać siłę NIE i utrzymać dobre relacje** *program autorski: dr Marek Skąła, Ph.D. dla 10-12 osobowych grup*



Szkolenie jest dedykowane **Williamowi Ury**
autorowi *Dochodząc do TAK* i *Siła pozytywnego NIE*;

człowiekowi, który nauczył mnie mówić NIE
z szacunkiem dla innych ludzi

Ramowy Program:

1. Negocjowanie do zmiany – jeśli stary system nie przynosi efektów to zrób mu rewolucję – każda zmiana to rewolucja w systemie rywala.
2. Negocjacje pomiędzy TAK ze strachu a NIE z szacunku i rozsądku.
3. Stwórz bazę dla swojego TAK i dla swojego NIE – BATNA1 i BATNA2.
4. Prawdziwą decyzją w negocjacjach jest NIE – od tego zaczyna się rzetelna walka.
5. Gesty zgody w negocjacjach – jak łączyć zasadnicze NIE z językiem ciała dążącym do zgody i porozumienia.
6. Pułapki negocjacji win-win.
7. Negocjacje dla zachowania relacji v. negocjacje dla uzyskania wyniku.
8. Odmowa żądaniom w negocjacjach.
9. Asertywne techniki obrony – asertywne słowa klucze.
10. Budżet negocjacji – ile to naprawdę kosztuje?
11. Nie dla negocjacji kompromisowych; NIE dla negocjacji krakowskim targiem, NIE dla negocjacji w obronie dobrych relacji.
12. TAK dla negocjacji INTERESÓW.

Marek Skąła: Czy NIE w negocjacjach może rzeczywiście przynieść sukces?

William Ury: Zaraz po napisaniu *Dochodząc do TAK*;, zacząłem pracować nad pewnym ważnym projektem. Chodziło o zapobieganie przypadkowemu wybuchowi wojny jądrowej między Wschodem a Zachodem. Jednym ze sponsorów tych badań był bardzo zamożny człowiek - Warren Buffett. Znasz Warrena?



Marek Skąła: Oczywiście, choć jak się domyślasz nie osobiście.

William Ury: No więc jedliśmy kiedyś śniadanie, a on mówi do mnie: *wiesz, nie rozumiem tej twojej fascynacji dochodzeniem do TAK, tego nacisku na porozumienie. W moim życiu i w pracy najważniejsze jest NIE*. Powiedział też, że siedząc przy swoim biurku i przeglądając oferty inwestycyjne mówi tylko NIE, NIE, NIE - i tak tysiąc razy. Do momentu, kiedy zobaczy dokładnie to, czego szukał – i dopiero wówczas mówi TAK. Buffett twierdzi, że został milionerem mówiąc 4-5 razy TAK. Jak widać, żeby do tego dojść musimy najpierw nauczyć się dobrze mówić NIE.

Fragment wywiadu z 24 maja 2007