# UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJACYJNE

## 1) NAZWA I OPIS NARZĘDZIA

**Perswazja** jest jednym z głównych elementów **Umiejętności Negocjacyjnych** dla przedsiębiorcy, który powinien być w stanie skłonić kogoś do zrobienia czegoś poprzez siłę zastosowanego argumentu.

- Zdefiniuj, dlaczego proponowane przez niego rozwiązanie jest korzystne dla wszystkich stron zaangażowanych w proces negocjacji
- Zachęć innych do wspierania swojego punktu widzenia

## 2) CELE NARZĘDZIA

Trzy główne cele narzędzia:

- Ocena swoich obecnych kompetencji negocjacyjnych
- Poznanie umiejętności i zachowań zwiększających kompetencje
- Odpowiednie strategie na trudne sytuacje negocjacyjne

## 3) POŁĄCZENIE NARZĘDZIA Z PRZECIWNIKIEM

**Perswazja** w **negocjacjach** jest najważniejsza, ponieważ:

- Nie wystarczy kogoś przekonać, trzeba go przekonać
- Należy dostosować swój dyskurs w zależności od publiczności (wrogo/opornie, neutralnie, receptywnie)
- Trzeba wpływać na działania, postawy, przekonania lub wartości
- Trzeba wzmocnić coś, co już istnieje
- Perswazja dotyczy pewnego faktu, polityki lub wartości

## 4) ZASOBY I MATERIAŁY

Materiały i zasoby potrzebne do opracowania narzędzia.

Materiały: *Quiz* na końcu tego dokumentu i długopis.

Zasoby:


- Codoban, A. (2006). From Persuasion to Manipulation and Seduction (A Very Short History of Global Communication). *Journal for the Study of Religions and Ideologies*, 14, 151-158.
- Knowles, E. S. & Linn, J. A. (eds.) (2004). *Resistance and Persuasion*. Mahwah, NJ - Londyn: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Levine, R. (2003). *Siła perswazji: Jak jesteśmy kupowani i sprzedawani.* Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc.
- Taillard, M.-O. (2000). Komunikacja perswazyjna. The Case of Marketing. *Working Papers in Linguistics*, 12, 145-174.
- Watt, S. S. & Barett, J. T . ( 2019). Persuasive Speaking (Przemawianie perswazyjne). W *Principles of Public Speaking (Zasady wystąpień publicznych)*. Dostępny w: https://courses.lumenlearning.com/publicspeakingprinciples/ Dostęp 13.02.2021.



Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Entrepreneurship for everyone
New ways of coaching

## 5) WDROŻENIE NARZĘDZIA

Kolejność kroków i przybliżony harmonogram działań, które należy podjąć:

- **Krok 1. 10 minut.** Przeczytaj dwie pierwsze kolumny w quizie znajdującym się na końcu tego dokumentu.
    - Zwróć uwagę na sformułowania
    - Sprawdź słowa w słowniku, których nie znasz znaczenia
- **Krok 2. 5 minut.** Oceń siebie
    - Zaznacz "Tak" lub "Nie" dla każdego zagadnienia
    - Bądź ze sobą całkowicie szczery, jeśli chcesz, aby quiz miał sens
    - Bądź twardy
- **Krok 3. 10 minut.** Dodaj
    - Oblicz, ile w Tobie jako osobie stosującej perswazję jest również "Kalkulatora", "Współpracownika", "Badacza" lub "Motywatora"
    - Przykład: aby zobaczyć procent "Kalkulatora", pamiętaj, że jedno "Tak" oznacza 33,33%, dwa "Tak" - 66,66%, a trzy "Tak" - 100%
    - Jedno "Tak" w "Współpracownik" stanowi 25%, jedno "Tak" w "Badacz" stanowi 16,66%, a jedno "Tak" w "Motywator" stanowi 33,33%
    - Jeśli Twój ogólny wynik wynosi 100%, jesteś najlepszą osobą stosującą perswazję w historii!

**Nie zapominaj**:

Człowiek stosujący perswazję jest dobry w wystąpieniach publicznych i dobrze sprawdza się w roli lidera. Osoby z tą cechą są dobre w sprzedaży idei/produktu. Są zazwyczaj samodzielni i dobrze radzą sobie z każdym typem ludzi. Dotyczy to głównie polityków, agentów nieruchomości i dyrektorów mediów społecznościowych.

## 6) CZEGO SIĘ UCZYĆ

Dzięki temu narzędziu można się nauczyć:

- Jak skutecznie stosować perswazję
- Jak skuteczniej komunikować się poprzez perswazję
- Jak jednocześnie skupić się na wynikach negocjacji i relacjach, aby osiągnąć swój cel
- Rodzaj perswazji, jaką on/ona reprezentuje
- Jakie są jego/jej mocne i słabe strony jako osoby stosującej perswazję
- Co należy zrobić, aby udoskonalić umiejętność stosowania perswazji

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Entrepreneurship for everyone
New ways of coaching

## Quiz – rodzaje perswazji

| Perswazja jako: | Kwestie, do których należy się odnieść | Odpowiedzi | |
|---|---|---|---|
| | | Tak | Nie |
| **Kalkulator** | Nie jestem dobry w dostrzeganiu negatywów w tym, co proponuję | | |
| | Pomagam kolegom w ich pracy, ponieważ nigdy nie wiadomo, kiedy mogę potrzebować ich pomocy | | |
| | Podkreślam negatywne konsekwencje alternatyw dla mojego pomysłu, jak również promuję pozytywy mojego podejścia | | |
| **Współpracownik** | Zbieranie ludzi do wspólnej pracy nad ważną decyzją tylko osłabi mój wpływ i sprawi, że będę wyglądał na słabego | | |
| | Jestem w stanie współpracować z każdym, aby przekonać go do mojego punktu widzenia | | |
| | Mam tendencję do stosowania tej samej, sprawdzonej taktyki, aby przekonać moich kolegów z drużyny | | |
| | Moi koledzy z zespołu i menedżerowie ufają moim umiejętnościom | | |
| **Badacz** | Jestem w stanie znaleźć informacje, których potrzebuję | | |
| | O wiele łatwiej jest mi wpływać na członków mojego zespołu oraz dostawców, niż na kierownika i klientów | | |
| | Doskonale znam fakty i liczby, które wykorzystuję do poparcia swojej sprawy | | |
| | Tracę pewność siebie, jeśli druga osoba zaczyna dyskutować - kiedy muszę przedstawić swój punkt widzenia | | |
| | Z trudem przychodzi mi stosowanie logicznego oraz uporządkowanego podejścia do wywierania wpływu, wolę myśleć na bieżąco | | |
| | Wykorzystanie informacji o innych, zdobytych podczas "polityki biurowej" może być przydatne w zapewnieniu poparcia dla mojego stanowiska | | |
| **Motywator** | Próbując wywierać wpływ, lubię patrzeć na szerszy obraz, zamiast skupiać się wyłącznie na szczegółach | | |
| | Łatwo nawiązuję kontakty - ludzie lubią moje towarzystwo i chcą słuchać tego, co mam do powiedzenia | | |
| | Swoje argumenty kieruję raczej do głów ludzi niż do ich serc | | |

| **Możliwe wartości procentowe** | |
|---|---|
| **Kalkulator** | 0%, 33.33%, 66.66%, 100% |
| **Współpracownik** | 0%, 25%. 50%, 75%, 100% |
| **Badacz** | 0%, 16.66%, 33.33%, 49.98%, 66.66%, 83.3%, 100% |
| **Motywator** | 0%, 33.33%, 66.66%, 100% |

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Entrepreneurship for everyone
New ways of coaching