

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ: ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ

Ο έμπειρος διαπραγματευτής

--φροντίζει να έχει χτίσει, με τη συμπεριφορά του, τη φήμη ενός ηθικού και αξιόπιστου ανθρώπου και να την επιβεβαιώνει σε κάθε φάση της διαπραγμάτευσης, δρώντας με συνέπεια προς τα λεγόμενά του.

--εντάσσει στα επιχειρήματά του κοινά αποδεκτές αρχές και αντικειμενικές αξίες.

--καθοδηγεί τη συζήτηση γύρω από τα κοινά συμφέροντα και αποφεύγει την αντιπαράθεση γύρω από τις, όποιες, διαφορετικές απόψεις. Όταν η μια πλευρά διακρίνει στην άλλη μια ειλικρινή διάθεση για γεφύρωση των διαφορών, τότε αντιδρά θετικότερα.

--έχει προετοιμάσει μια συγκεκριμένη και εφαρμόσιμη εναλλακτική. Ευκολότερα μπορεί να απορρίψει μια επιζήμια αντιπρόταση και, πιθανότατα, να αναγκάσει την άλλη πλευρά να βελτιώσει την προσφορά της.

--παρουσιάζει τόσο δελεαστική την πρότασή του, ώστε η διαφωνία να φαντάζει επιζήμια.

--περιλαμβάνει στην πρόταση διαφορετικές εναλλακτικές και σενάρια. Η άλλη πλευρά μπορεί να επιλέξει. Επιλέγοντας, παίρνει μέρος στην απόφαση. Και αυτό με τη σειρά του, εξασφαλίζει την τήρηση των συμφωνηθέντων. Πιο εύκολα εφαρμόζει κανείς αυτό που θεωρεί δική του απόφαση, παρά την απόφαση κάποιου άλλου.

--προσπαθεί να δει το θέμα από την οπτική γωνία της άλλης πλευράς, χαρτογραφώντας τις επιθυμίες και τις φοβίες της. Ακούει περισσότερο. Μιλά λιγότερο. Επιδεικνύει ενδιαφέρον για τα «θέλω» της άλλης πλευράς και ταυτόχρονα επιβεβαιώνει ότι τα έχει καταλάβει. Προσαρμόζει κατάλληλα το ύφος και το λεξιλόγιό του. **Αναγνωρίζει το πρόβλημα, σέβεται την αγωνία, ζητά συγγνώμη όπου χρειάζεται...**Και συμφωνεί με κάθε ευκαιρία. Λέει «ναι» και κάνει την άλλη πλευρά να πει «ναι», όσες φορές μπορεί, δημιουργώντας ένα κλίμα ταύτισης και αποδοχής.

--σε περίπτωση αρνητικού κλίματος, αρνείται να υποκύψει στην πίεση ή να πάρει μια απόφαση της στιγμής. Αν δεχτεί προσβολή, αντιστέκεται στην επιθυμία να απαντήσει και να παρασυρθεί σε ένα επιθετικό παιχνίδι, που η άλλη πλευρά μπορεί και να παίζει καλύτερα από εκείνον. Απλώς, διακόπτει τη συζήτηση, μέχρις ότου εκείνος να ηρεμήσει και οι άλλοι να συνειδητοποιήσουν ότι δεν μπορούν να φτάσουν σε συμφωνία με αυτό τον τρόπο.

Μιχάλης Διαμαντούλης, ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ 4/3/2015

ΑΝΤΙΓΡΑΦΗ & ΔΙΑΣΚΕΥΗ:
ΠΕΤΡΟΣ ΔΗΜΗΤΡΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
[ΦΙΛΟΛΟΓΟΣ ΣΤΟ ΜΟΥΣΙΚΟ ΓΥΜΝΑΣΙΟ-Λ.Τ. ΙΛΙΟΥ]

10/2021