

ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ

α. Συμφωνώ για το πώς θα γίνει η συζήτηση πριν από τη διαπραγμάτευση.

β. Εξηγώ ποιοι παράγοντες ή ποια γεγονότα (προηγούμενα ή ταυτόχρονα) ενδέχεται να δυσκολέψουν/εμποδίσουν τη διαπραγμάτευση.

γ. Κατανοώ ποια πρόσωπα:

1. ασκούν επίδραση στη διαπραγμάτευση εμφανώς ή αφανώς,

2. δέχονται επίδραση από την διαπραγμάτευση, υπό την έννοια ότι το αποτέλεσμα της διαπραγμάτευσης διαμορφώνει συχνά συνθήκες ζωής για πρόσωπα που δεν διαπραγματεύονται, αλλά είναι στον κύκλο των διαπραγματευόμενων.

δ. Κατανοώ με ποια προσέγγιση προσέρχονται τα πρόσωπα στη διαπραγμάτευση:

- ❖ Θέλουν να επιλυθεί το ζήτημα ή να γίνει διαμάχη, μέσω της οποίας “επιβεβαιώνουν” τον εαυτό τους;
- ❖ Έχουν αίσθημα ισότητας ή ανωτερότητας προς τα άλλα διαπραγματευόμενα μέρη;
- ❖ Έχουν ορίζοντα βραχυπρόθεσμων/ προσωρινών ή μακροπρόθεσμων/ σταθερών επιλογών;
- ❖ Αποδέχονται την εκδοχή να υποχωρήσουν προς χάρη της διαπραγμάτευσης ή απορρίπτουν κάθε υποχώρηση δήθεν ως ένδειξη αδυναμίας;

ΜΕΤΑΤΟΠΙΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ ΑΠΟ ΤΟ ΑΠΕΙΛΗΤΙΚΟ ΤΙΜΗΜΑ ΣΤΗΝ ΑΞΙΑ ΤΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Σκοπός είναι η διαπραγμάτευση να δημιουργεί αξία ωφέλειας για όλα τα μέρη με τη συνεργασία τους.

Χρήσιμο είναι να αποφεύγεται ο εγκλωβισμός της σκέψης μόνο

- ❖ στο πώς θα αποφύγουμε να καταβάλουμε τίμημα.
- ❖ στο πώς θα προκαλέσουμε αυξημένο τίμημα στην άλλη πλευρά.

Malhotra, D. (12/2015). Control the negotiation before it begins. *Harvard Business Review*, σσ. 66-72

ΑΡΧΕΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ

1. Διαχωρίζουμε τους ανθρώπους από το ζήτημα.

2. Εστιάζουμε στα συμφέροντα/ενδιαφέροντα όχι στις θέσεις.

3. Επινοούμε επιλογές για αμοιβαίο όφελος.

4. Επιμένουμε να χρησιμοποιούμε αντικειμενικά κριτήρια.

Shonk, K. (2024). *Principled Negotiation: Focus on Interests to Create Value*. Ανακτήθηκε 3/12/2024 από <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/principled-negotiation-focus-interests-create-value/>

ΠΟΛΥΜΕΡΕΙΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

1. Σε ποιο συνασπισμό εντάσσομαι;

- ❖ συνασπισμός, για να αντλήσουμε οφέλη.
- ❖ συνασπισμός, για να προστατεύσουμε συμφέροντα.

2. Διαχείριση διαδικασίας

- ορισμός προσώπου που συντονίζει, ιδανικά "ουδέτερου".
- σχηματισμός πίνακα

	ΘΕΜΑ 1	ΘΕΜΑ 2
ΜΕΡΟΣ 1	ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ	
ΜΕΡΟΣ 2		

3. Υπολογίζω την Καλύτερη Εναλλακτική σε Σύγκριση με μια Συμφωνία από Διαπραγμάτευση.

Shonk, K. (2019). Manage added complexity. Στο *Managing Multiparty Negotiations* (σσ.1-5). Harvard Law School.

Ανακτήθηκε 3/12/2024 από <https://www.pon.harvard.edu/daily/dealmaking-daily/managing-a-multiparty-negotiation/>

ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΣΕ ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕ ΜΙΑ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΑΠΟ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ

1. Καταγράφω τις εναλλακτικές επιλογές σε ένα αδιέξοδο.

2. Αξιολογώ κάθε εναλλακτική επιλογή.

3. Καθορίζω την **ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΣΕ ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕ ΜΙΑ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΑΠΟ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ**

4. Υπολογίζω τη συμφωνία με την χαμηλότερη αξία που μπορώ να αποδεχθώ.

Malhotra, D. (2012). Assess your BATNA using a four-step process. Στο *BATNA Basics : Boost Your Power at the Bargaining Table* (σσ. 1-2). Harvard Law School. Ανακτήθηκε 3/12/2024 από <https://www.pon.harvard.edu/freemium/batna-basics-boost-your-power-at-the-bargaining-table/>

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΑΞΙΑΣ ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΓΚΡΟΥΣΗ

1. Αξιοποιούμε κοινά ενδιαφέροντα-συμφέροντα και μη ανταγωνιστικές ομοιότητες.

2. "Εξερευνούμε" διαφορές στις προτιμήσεις και στις προτεραιότητες.

3. Αξιοποιούμε τις διαφορές στις προβλέψεις και στην «εκτίμηση κινδύνου».

4. Αντιμετωπίζουμε δυνητικά προβλήματα εφαρμογής επίλυσης ευθέως και αμέσως.

Bordone, R. C. & Moffitt, M. (2012). Creating Value out of Conflict . Στο *The New Conflict Management - Effective Conflict Resolution Strategies to Avoid Litigation* (σσ. 1-2). Harvard Law School.

Ανακτήθηκε 3/12/2024 από

<https://www.pon.harvard.edu/freemium/new-conflict-management-effective-conflict-resolution-strategies-to-avoid-litigation/>