

Kritéria pro posuzování různých vyjednávacích metod

Než začnete vyjednávat, položte si několik klíčových otázek:

Každou metodu vyjednávání je možné posuzovat podle **tří kritérií**:

- **Měla by vést k rozumné dohodě.**
 - S jakou dohodou budu spokojený/spokojená?
 - Jaká dohoda uspokojí i druhou stranu?
 - Dovede mě použitá metoda k takovému závěru?
 - Je to, co požaduji, reálné? Jaké mám argumenty?
 - Neustupuji moc?

- **Měla by být efektivní.**
 - Kolik času jsem ochoten/ochotna vyjednáváním strávit?
 - Jaké lidi do vyjednávání zapojím?
 - Kolik mě bude vyjednávací proces stát?
 - Co když se nedohodneme? Jaká je moje **reálná alternativa**?

- **Měla by zlepšit, nebo alespoň nenarušit vztah zúčastněných stran.**
 - Jak moc je náš vztah důležitý?
 - Budeme spolu v budoucnu spolupracovat?
 - Jaký dopad na náš vztah může mít vyjednávací metoda, kterou zvolím?

