

VYJEDNÁVACÍ DESATERO

- **Připravujte se.**
Příprava zefektivňuje vyjednávání. Umožňuje lépe analyzovat nabídky druhé strany. Podporuje schopnost lepšího porozumění struktuře ústupků. Zvyšuje pravděpodobnost dosažení našich cílů. Umožňuje volbu nejvhodnější strategie a umožňuje být maximálně flexibilní.
- **Stanovujte si cíle.**
Uvědomte si předem: co od vyjednávání očekáváte, co je pro vás ideální výsledek, kam až jste ochotni ustoupit, aby pro vás byla dohoda stále ještě přijatelná. Přemýšlejte také o cílech druhé strany. Kde jsou její limity v rámci vyjednávání. Kde vzniká průnik vašich potřeb s potřebami druhé strany.
- **Buďte připraveni odejít.**
Když je nedohoda lepší než špatná dohoda, nepřistupujte na dohodu.
- **Mějte BATNU/Plán B.**
Alternativa k nedohodě je klíčovým nástrojem ve vyjednávání. Vždy se snažte mít BATNU. Je to významný zdroj síly a sebevědomí ve vyjednávání. Uvažujte o BATNĚ druhé strany.
- **Rozlišujte strategie vyjednávání.**
Poziční/win-lose strategie vs. principiální/win-win strategie. Zvažujte výhody a nevýhody obou strategií vzhledem k očekávanému výsledku.
- **Vyjednávejte principiálně/integrativně.**
Oddělte lidi od problému. Porozumějte zájmům/potřebám svým a zájmům/potřebám druhé strany. Vytvářejte alternativy. Vycházejte z objektivních kritérií. Buďte při vyjednávání tvrdí/kompetitivní k požadovaným výsledkům a zároveň buďte měkčí/kooperativní vůči tomu, s kým jednáte.
- **Dosahujte WIN/WIN řešení.**
Zaměřte se na potřeby a zájmy místo na hájení pozic. Myslete na to, že můžete dosáhnout lepšího výsledku než kompromisu – 50/50. Snažte se o 100/100.

- **Klad'te otázky.**
Používejte otevřené otázky místo argumentace.
- **Mlčte a naslouchejte.**
Položte otázku a dejte prostor druhé straně. Pozorně naslouchejte tomu, co druhá strana říká.
- **Nechte si čas na analýzu.**
Učte se ze zkušenosti. Analyzujte průběh a výsledky vašeho vyjednávání. Plánujte si čas po vyjednávání na analýzu.