



OEB



Βελτίωση Διαπροσωπικών Ικανοτήτων και Ικανοτήτων Διαπραγμάτευσης και Επίλυσης Διαφορών

Εισηγητής: Γρηγόρης Νεοκλέους



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΦΟΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία
και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



**Η οποιαδήποτε επιτυχία του ατόμου
σε διαπροσωπικό επίπεδο /
αποτελεσματική διαπραγμάτευση
είναι:**

10% τεχνική και 90% συμπεριφορά



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



Ζούμε σε ένα κόσμο που το συναίσθημα έχει ένα από τους πιο σημαντικότερους ρόλους στην καθημερινή επιβίωση μας, στην επιτυχία ή στην αποτυχία μας.

Συγκεκριμένα Τα συναισθήματα μας καθορίζουν τον τρόπο που συμπεριφερόμαστε και αντιδρούμε.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Θετική Σκέψη

*Ποια είναι η
πιο θετική
εκδοχή;*

**Κριτήρια
Επιτυχίας**

**Συμπεριφορά /
Τύπος
Χαρακτήρα**

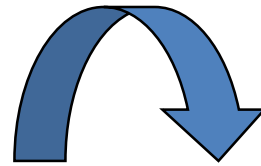
**Ο Νόμος της
Έλξης**

*Πως μπορώ
να δείξω
κατανόηση ;*

*Τι είναι αυτό
που θέλω να
γίνει ;*

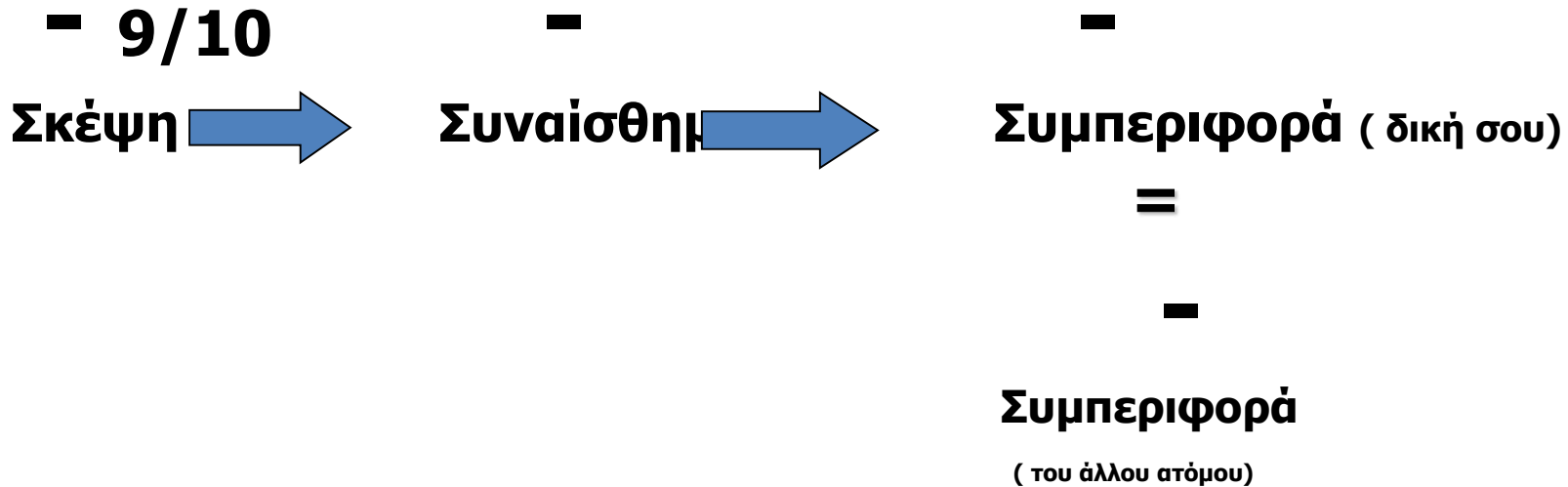
Επειδή οι

Σκέψεις → Συναίσθημα → Συμπεριφορά =
Συμπεριφορά



- Η επιτυχία δε στηρίζεται σε εξωτερικούς αλλά σε εσωτερικούς παράγοντες
- Είμαστε τόσο επιτυχημένοι ή αποτυχημένοι όσο σκεφτόμαστε ότι είμαστε και όσο θέλουμε να είμαστε

Το Μυστικό της Συμπεριφοράς



- **9/10 Αρνητικές Σκέψεις που κάνουμε δεν υπάρχουν , είναι δημιούργημα του μυαλού μας και των ανασφαλειών που έχουμε.**
- **Το 85 % όλων των ασθενειών οφείλεται στο τρόπο που σκεπτόμαστε**



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



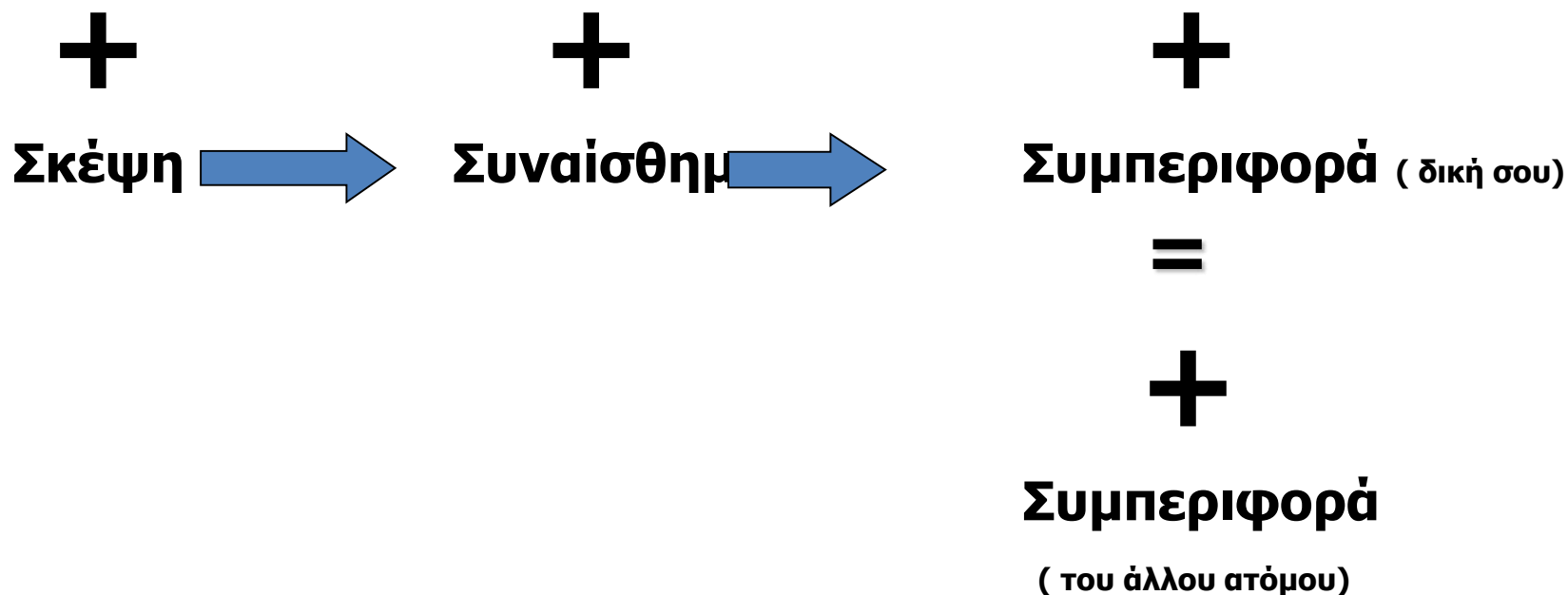
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Το Μυστικό της Συμπεριφοράς



«Η ζωή μας είναι αυτό που την κάνουν οι σκέψεις μας» Μάρκος Αυρήλιος



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

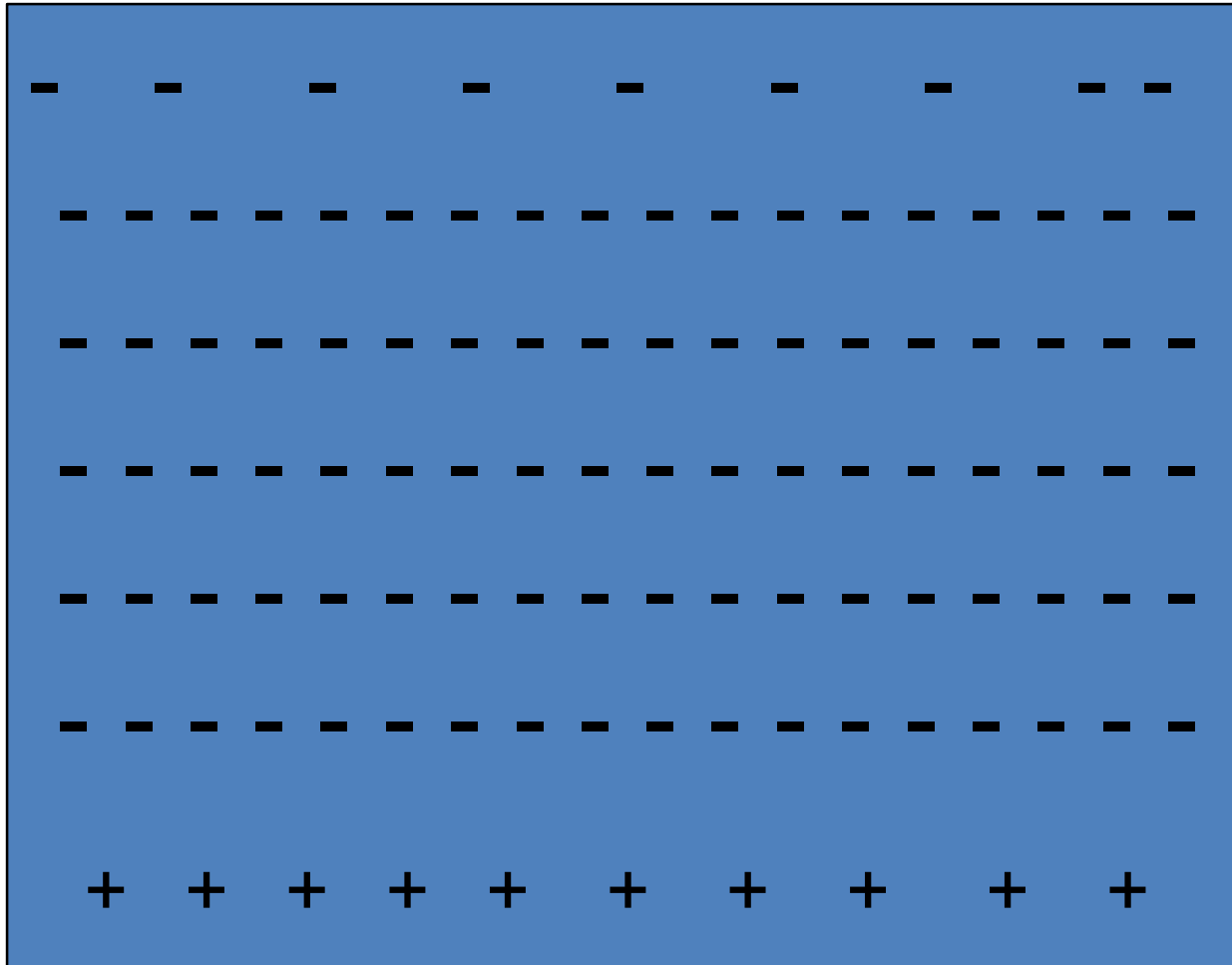


ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



***Οι Αξίες και τα Πιστεύω μας
καθορίζουν την ζωή μας***



Ο κόσμος
είναι
Πονηρός



- ✓ Θα εντοπίζεις τα κακά
ή
- ✓ Θα προκαλείς αρνητικά τους
άλλους
ή
- ✓ Θα βγάζεις τον κακό εαυτό
των άλλων
ή
- ✓ Θα απωθείς όσους θέλουν
Το καλό σου

Ο κόσμος
είναι
Αγνός



- ✓ Θα εντοπίζεις πιο εύκολα το καλό
ή
- ✓ Εάν σε προκαλούν θα
βγάζεις τον καλό τους εαυτό
ή
- ✓ Θα γίνεις πόλος έλξης για όλους
ή
- ✓ Θα αντιμετωπίζεις τα πάντα με
θετικότητα
ή
- ✓ Θα ελκύεις όλα τα καλά στη ζωή σου
(υγεία και ευτυχία -τύχη)

Οι ανώτεροι δεν
κατανοούν τους
υπαλλήλους τους



- ✓ Θα απωθεις τους προϊστάμενους και θα τους βγάζεις τον κακό τους εαυτό
- ή
- ✓ Θα προκαλεις τους προϊστάμενους να σε βλέπουν με καχυποψία
- ή
- ✓ Θα αντιμετωπίζεις τους προϊστάμενους με αρνητικότητα

Οι ανώτεροι κατανοούν
τους υπαλλήλους τους



- ✓ Θα εντυπωσιάζεις τους προϊστάμενους σου με θετικότητα
- ή
- ✓ Θα βγάζεις τον καλό εαυτό από τους προϊστάμενους σου
- ή
- ✓ Θα εκτιμηθεί σωστά η προσφορά σου
- ή
- ✓ Θα απωθεις τα αρνητικά σχόλια των Προϊστάμενων σου

Προϋπόθεση 1

Τείνουμε να αντιμετωπίζουμε τις συμπεριφορές των άλλων με βάση το δικό μας Σύστημα Υποκίνησης.

Οι άνθρωποι έχουν διαφορετικές συναισθηματικές ανάγκες

Type A

Εμπιστοσύνη

Αναγνώριση

Εκτίμηση

Θαυμασμός

Ενθάρρυνση

Type B

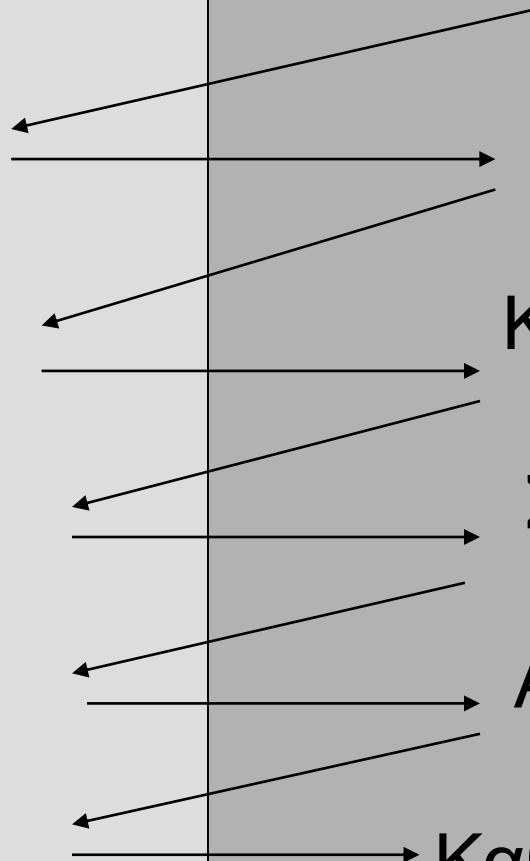
Φροντίδα

Κατανόηση

Σεβασμός

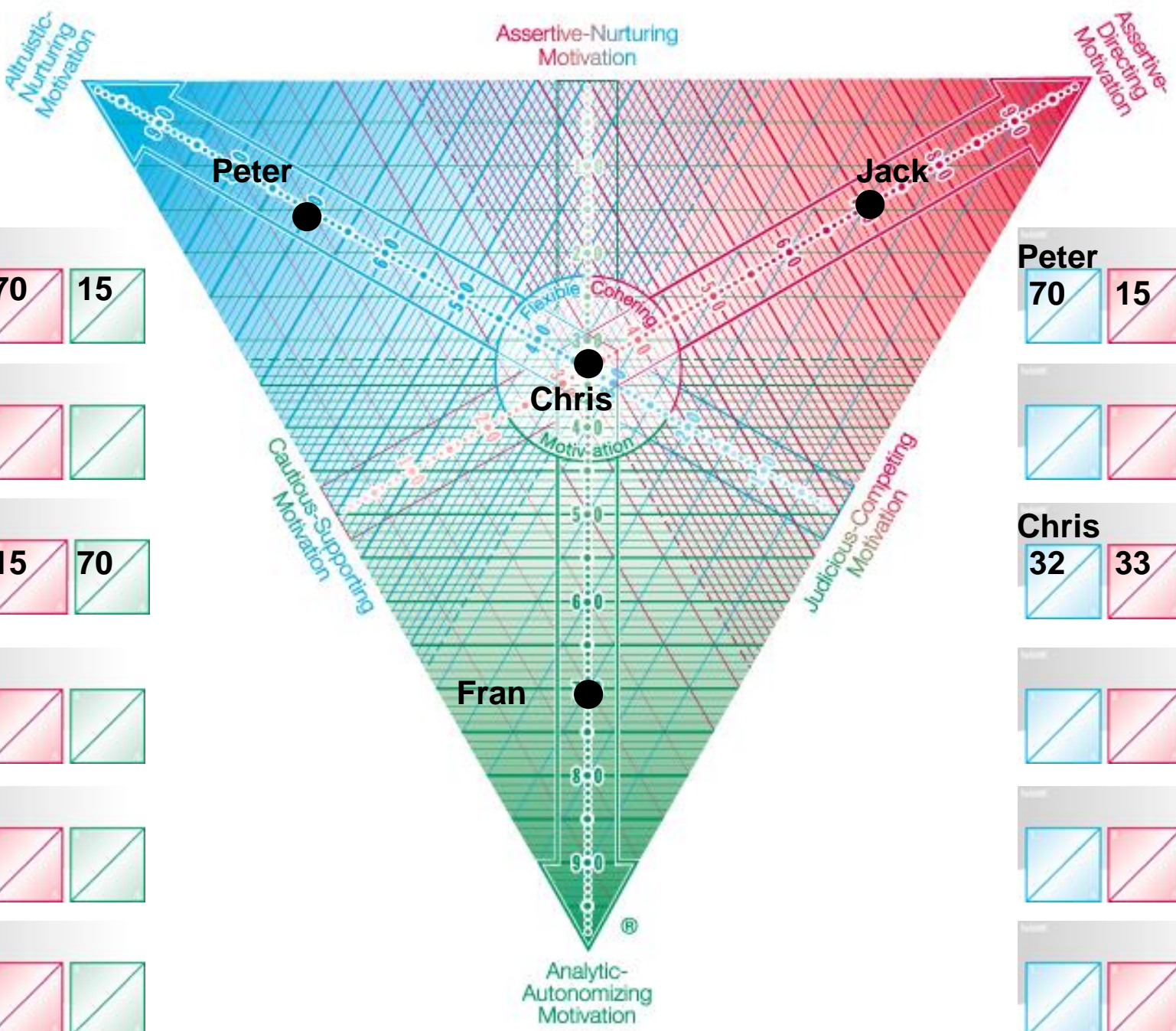
Αφοσίωση

Καθησυχασμός



Προϋπόθεση 2

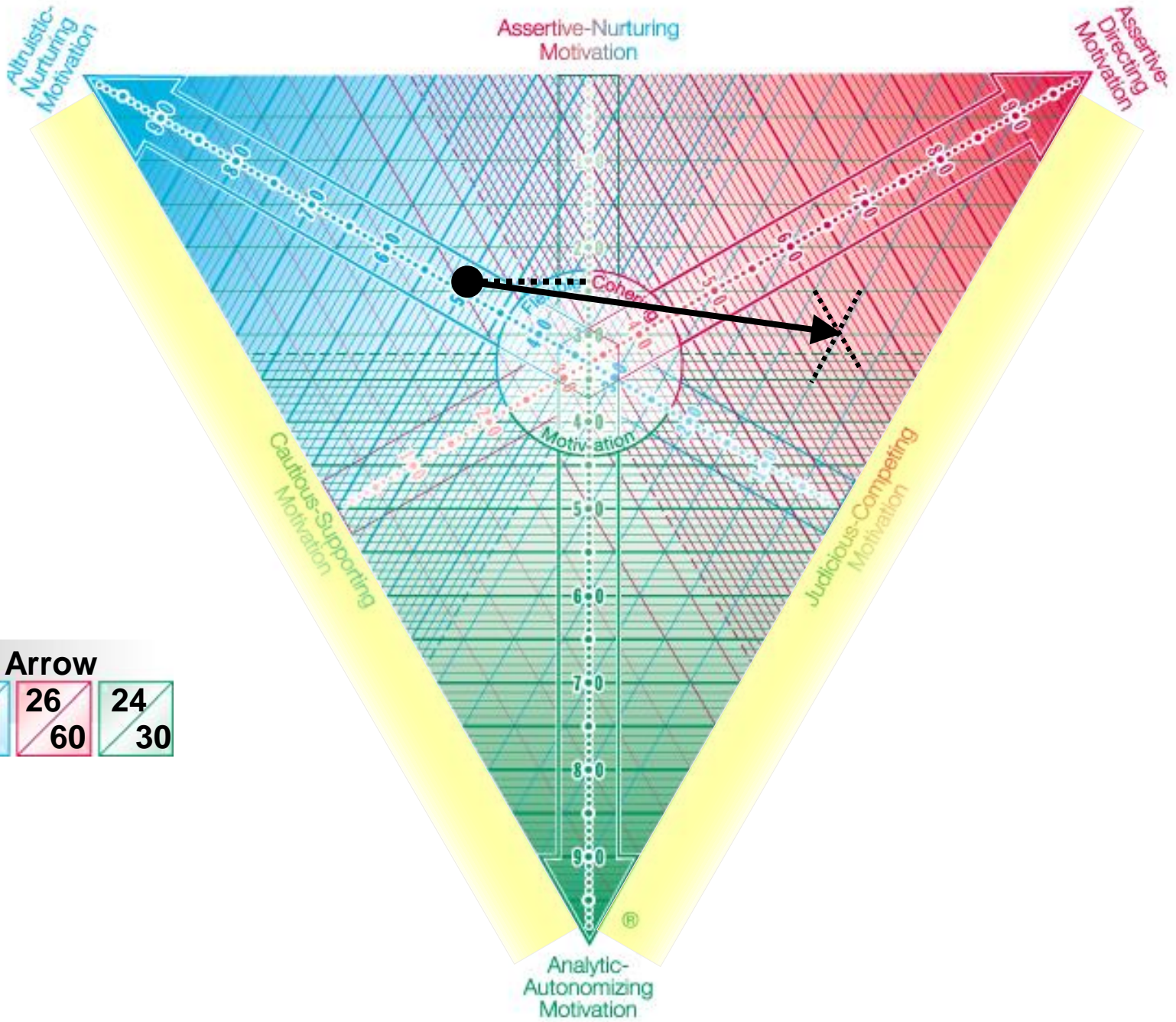
*Όλοι κάνουμε αυτά που
κάνουμε επειδή θέλουμε
να αισθανόμαστε καλά με
τον εαυτό μας*



Προϋπόθεση 3

Συνηθίζουμε να έχουμε 2 προσεγγίσεις στη ζωή:

- 1. Όταν νιώθουμε ότι τα πράγματα πηγαίνουν καλά.*
- 2. Όταν αισθανόμαστε ότι βρισκόμαστε μπροστά σε αντιπαράθεση ή σύγκρουση.*



E. Z. Arrow

50	26	24
10	60	30

Προϋπόθεση

4
Μια «προσωπική αδυναμία» δεν είναι τίποτα περισσότερο από μία εσφαλμένη εφαρμογή κάποιου δυνατού σημείου μας .

Δυνατά Σημεία και Υπερβολές

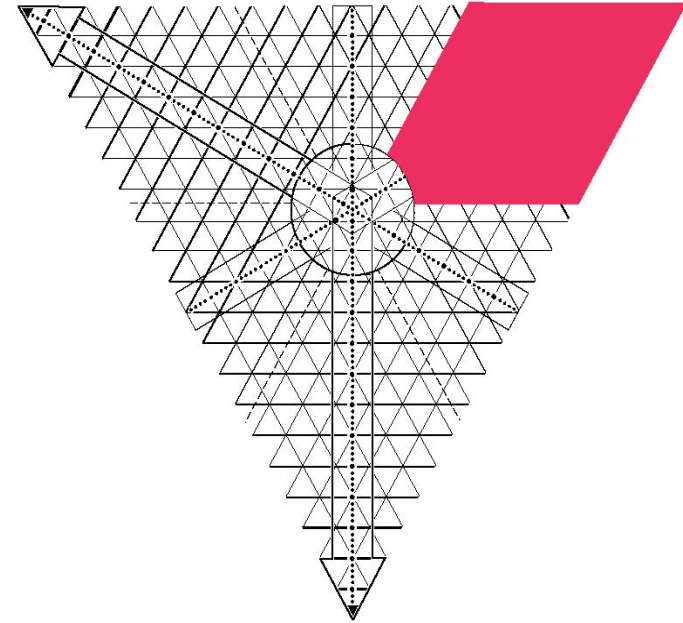


Η Προσωπικότητα ΚΟΚΚΙΝΟ



Κόκκινος

- Επικεντρωμένος στο στόχο και όχι πολλά λόγια
- Αποτελεσματικός – θέλει να γίνει το δικό του αμέσως
- Έχει Αυτοπεποίθηση- μιλά και επιβάλλεται
- Ανταγωνιστικός – Θα δημιουργήσει πρόβλημα εάν δεν πετύχει τι θέλει
- Δυναμικός / έχει αυστηρό ήφος και προσωπικότητα
- Ατομικιστής / θέλει να εξασφαλίσει το συμφέρον του, πες του για τις ευκαιρίες που έχει
- Έχει όραμα / είναι θετικός και αντιπαθεί τα «ΌΧΙ»
- Θέλει λύσεις / αντιπαθεί την αδράνεια
- Άμεσα ενεργεί και θέλει να έχεις πρωτοβουλία και να αναλαμβάνεις γρήγορα δράση



Η Προσωπικότητα ΚΟΚΚΙΝΟ



Χαρακτηριστικά Δυνατών σημείων

- Επικεντρωμένος στους στόχους
- Αποτελεσματικός γιατί θέτει στόχους
- Ανταγωνιστικός
- Έχει αυτοπεποίθηση
- Δυναμικός / έχει αυστηρή προσωπικότητα
- Ατομικιστής / ξέρει το συμφέρον του
- Έχει όραμα / βλέπει μακριά στο μέλλον
- Θέλει λύσεις / αντιπαθεί την αδράνεια
- Άμεσα ενεργεί με πρωτοβουλία

Σε υπερβολή είναι

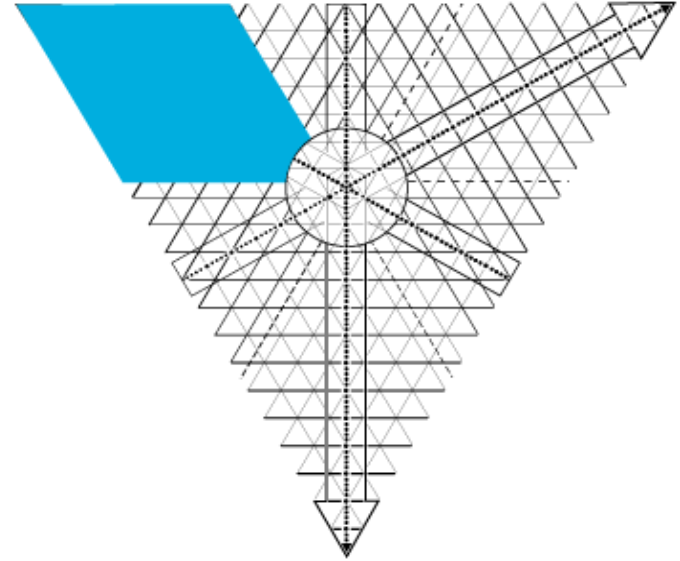
- Πολύ απορροφημένος από την δουλειά του και δεν ενδιαφέρεται για οτιδήποτε άλλο συμβαίνει.
- Θέλει να είναι νικητής / Επιθετικός
- Επιβλητικός
- Δικτατορικός και ισχυρογνώμων
- Αυταρχικός και απότομος με τους άλλους / Βλέπει τι θα κερδίσει
- Show off
- Ισχυρογνώμων/ Ξερόλας
- Αδίστακτος / Μαχητικός
- Ριψοκίνδυνος
- Ανυπόμονος
- Απερίσκεπτος/Ανήσυχος

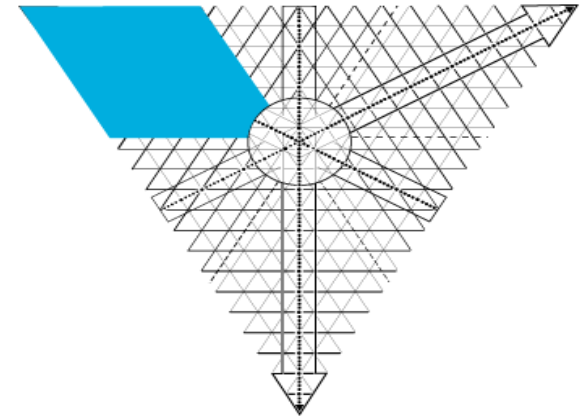
Επεξήγηση τύπων



Μπλε

- Συνεργάσιμος , ευγενικός και θέλει να τον εκτιμάς
- Συμπονετικός / Θέλει να είσαι διαθέσιμος και να προσφέρεις την βοήθεια και την φροντίδα σου
- Ευέλικτος και με κατανόηση
- Ανθρωποκεντρικός, θέλει να νοιαστείς προσωπικά
- Κοινωνικός / Εξωστρεφής/Φιλικός
- Αντιπαθεί τις διαφορές / συγκρούσεις
- Ομιλητικός και θέλει προσωπική σου φροντίδα
- Νοιάζεται για τους άλλους / δείξε ότι είσαι δίπλα του
- Αναγνωρίστε την ανάγκη που έχει για να εξυπηρετεί τους άλλους





Respect people who find time
for you in their busy schedule.
But love people who never look
at their schedule when you
need them.

factsaboutyou | tumblr

Η Προσωπικότητα ΜΠΛΕ



Χαρακτηριστικά Δυνατών σημείων

- Συνεργάσιμος
- Συμπονετικός και θέλει να βοηθά
- Ευέλικτος
- Ανθρωποκεντρικός
- Ήρεμος
- Κοινωνικός, εξωστρεφής και φιλικός
- Διατηρεί τις ισορροπίες
- Ομιλητικός
- Ομαδικός και οικογενειακός

Σε υπερβολή είναι

- Αυτό θυσιάζετε για τους άλλους
- Ξεχνά να διεκπεραιώσει την εργασία του
- Παρασύρετε και δεν έχει σταθερές αρχές / Θύμα
- Χαλαρός
- Δεν μπορεί να σταθεί μόνος του
- Δεν τοποθετείτε ξεκάθαρα
- Αργός να ολοκληρώσει την εργασία του / Φλύαρος
- Δεν σκέφτεται το συμφέρον του



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

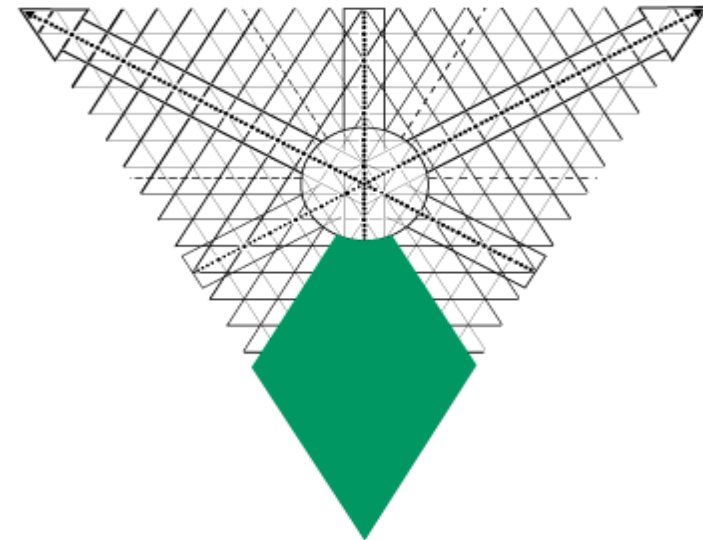
Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η Προσωπικότητα ΠΡΑΣΙΝΟ



Πράσινος

- Ευαίσθητος στη δικαιοσύνη, μην τον αδικήσεις
- Αναλυτικός, δώστε πληροφορίες και λεπτομέρειες
- Στρατηγική Σκέψη
- Οργανωμένος και αντιπαθεί την τελευταία στιγμή
- Διερευνητικός & σχολαστικός και κάνει πολλές ερωτήσεις για πληροφορίες
- Μεθοδικός / τηρεί διαδικασίες / συγκεντρώνεται στα δεδομένα και όχι στις νέες απόψεις
- Εσωστρεφής και συγκρατημένος
- Τεκμηριώνει τις απόψεις του με λογικά επιχειρήματα
- Προσεκτικός και θέλει να ξέρει όλες τις λεπτομέρειες προτού ενεργήσει
- Θέλει να μην γίνονται λάθη , θέλει τα συμφωνιθέντα να είναι γραπτώς



Η Προσωπικότητα ΠΡΑΣΙΝΟ



Χαρακτηριστικά Δυνατών σημείων

- Ευαίσθητος στη δικαιοσύνη / Αντικειμενικός στις αποφάσεις
- Αναλυτικός
- Έχει Στρατηγική σκέψη
- Οργανωμένος και Προγραμματισμένος
- Διερευνητικός και σχολαστικός
- Μεθοδικός και τηρεί διαδικασίες
- Εσωστρεφής
- Τεκμηριώνει τις απόψεις
- Ρεαλιστής / Συντηρητικός
- Προσεκτικός και θέλει να ξέρει όλες τις λεπτομέρειες προτού ενεργήσει
- Συγκρατημένος

Σε υπερβολή είναι

- Αυστηρός
- Σκληρόκαρδος
- Ψείρης
- Αναποφάσιτος
- Ανένδοτος και απόλυτος
- Δύσκολα πείθεται και δυσκολεύει την κατάσταση
- Άκαμπτος
- Απόμακρος
- Κουραστικός
- Παραδοσιακός
- Ψυχρός
- Δύσκολα κάνει αλλαγές και φοβάται το άγνωστο
- Απαισιόδοξος



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

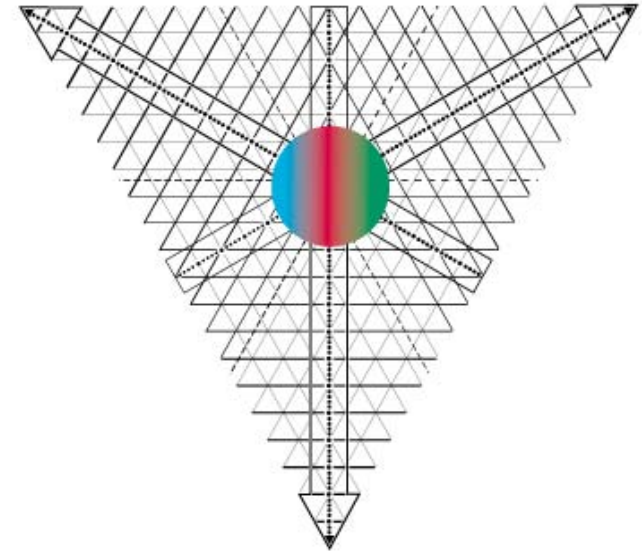
Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η Προσωπικότητα HUB



HUB

- Αναζητεί διαφορετικές εναλλακτικές λύσεις
- Δίνει έμφαση στη συνεργασία
- Θέλει να είναι ο Καθοδηγητής και να προτείνει ιδέες
- Δεν συγκρούεται, είναι φιλικός και με humor
- Αναπτύσσει ισορροπίες και είναι κοινωνικός
- Ειρηνοποιός και χαμηλών τόνων
- Ήρεμος και προτιμά την προσωπική επαφή
- Αντικειμενικός και αναζητά τις ισορροπίες
- Δύσκολα παίρνει θέση σε μια κρίση
- Ανησυχεί για το τι θα πει ο κόσμος
- Θέλει την καλή εικόνα προς τα έξω
- Αντιδρά με καθυστέρηση



Η Προσωπικότητα HUB



Χαρακτηριστικά Δυνατών σημείων

- Ομαδικός
- Αξιοποιεί τους ανθρώπους
- Δίνει έμφαση στη συνεργασία μεταξύ ατόμων / θέλει το καλό για όλους
- Καθοδηγητής
- Δεν συγκρούεται
- Αναπτύσσει ισορροπίες
- Ειρηνοποιός και ευέλικτος
- Ήρεμος
- Δύσκολα παίρνει θέση
- Ανησυχεί για το τι θα πει ο κόσμος
- Θέλει την καλή εικόνα προς τα έξω
- Αντιδρά με καθυστέρηση

Σε υπερβολή είναι

- Δεν μπορεί να σταθεί μόνος
- Παραλύει τα πάντα για χάρη της συνεργασίας
- Θύμα
- Παρασύρεται εύκολα
- Αναίσθητος
- Δεν παίρνει αποφάσεις
- Θαύει τα αίτια του προβλήματος
- Άνευρος / Χαλαρός
- Ανεύθυνος
- Προκαλείται σύγχυση
- Δεν παίρνει μη δημοφιλείς αποφάσεις
- Μη αποτελεσματική διαχείριση Κρίσεων



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

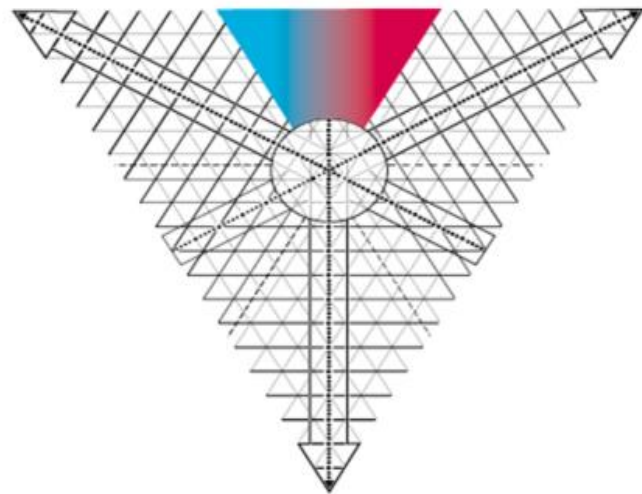


ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η Προσωπικότητα ΜΠΛΕ – ΚΟΚΚΙΝΟΣ

- Επιδιώκουν ευκαιρίες για να βοηθήσουν τους άλλους
- Να πείθει τους άλλους για να εξασφαλίζεται η μέγιστη δυνατή ανάπτυξη στους άλλους
- Είναι ανοικτοί σε προτάσεις για τη δημιουργία ευημερίας και ασφάλειας για τους άλλους
- Δημιουργούν τον ενθουσιασμό και την υποστήριξη που χρειάζεται για την αντιμετώπιση των εμποδίων προς την επιτυχία



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



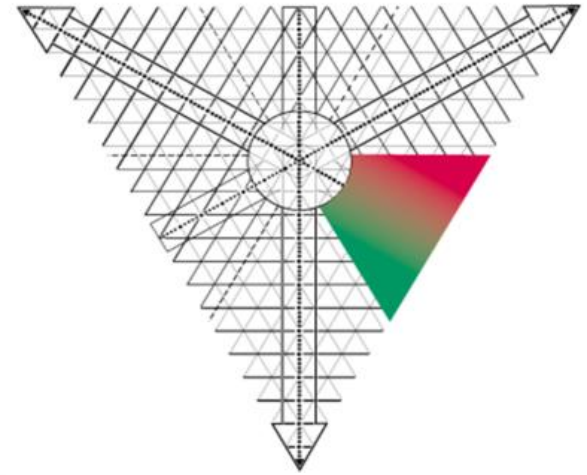
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η προσωπικότητα ΚΟΚΚΙΝΟΣ – ΠΡΑΣΙΝΟΣ



- Εξασφαλίζουν λογική ηγεσία που μπορεί εκτιμήσει τους κινδύνους και τις ευκαιρίες
- Όταν έχουν όλα τα στοιχεία τα οποία χρειάζονται, είναι αποφασιστικοί και δυναμικοί
- Αμφισβήτηση της αντιπολίτευσης μέσα από προσεκτική επεξεργασία και στρατηγική



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



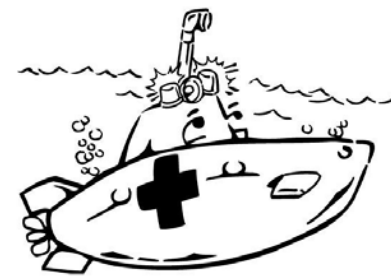
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



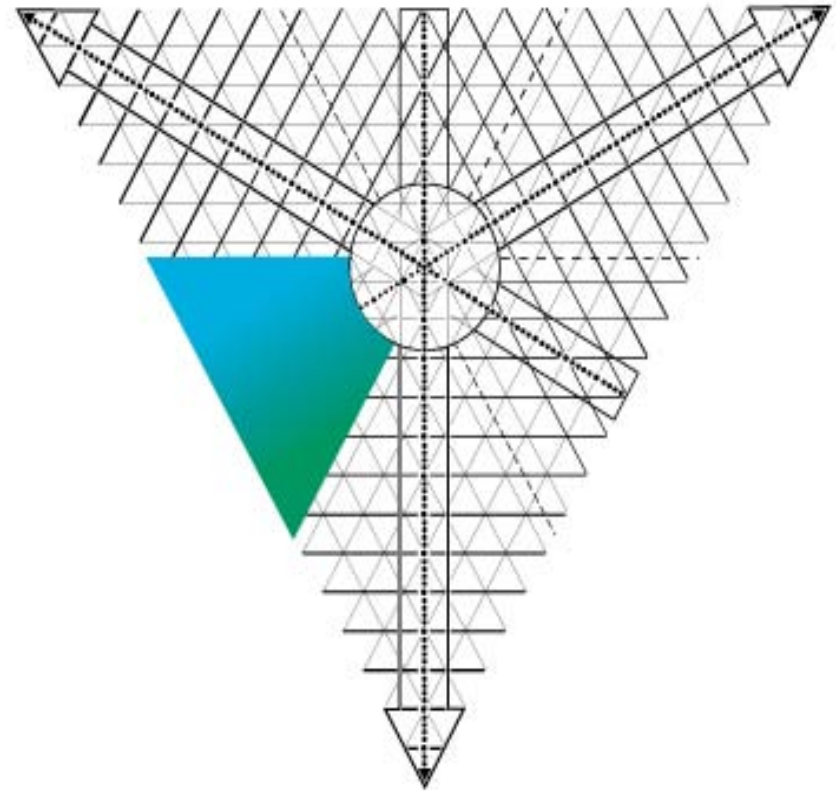
ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

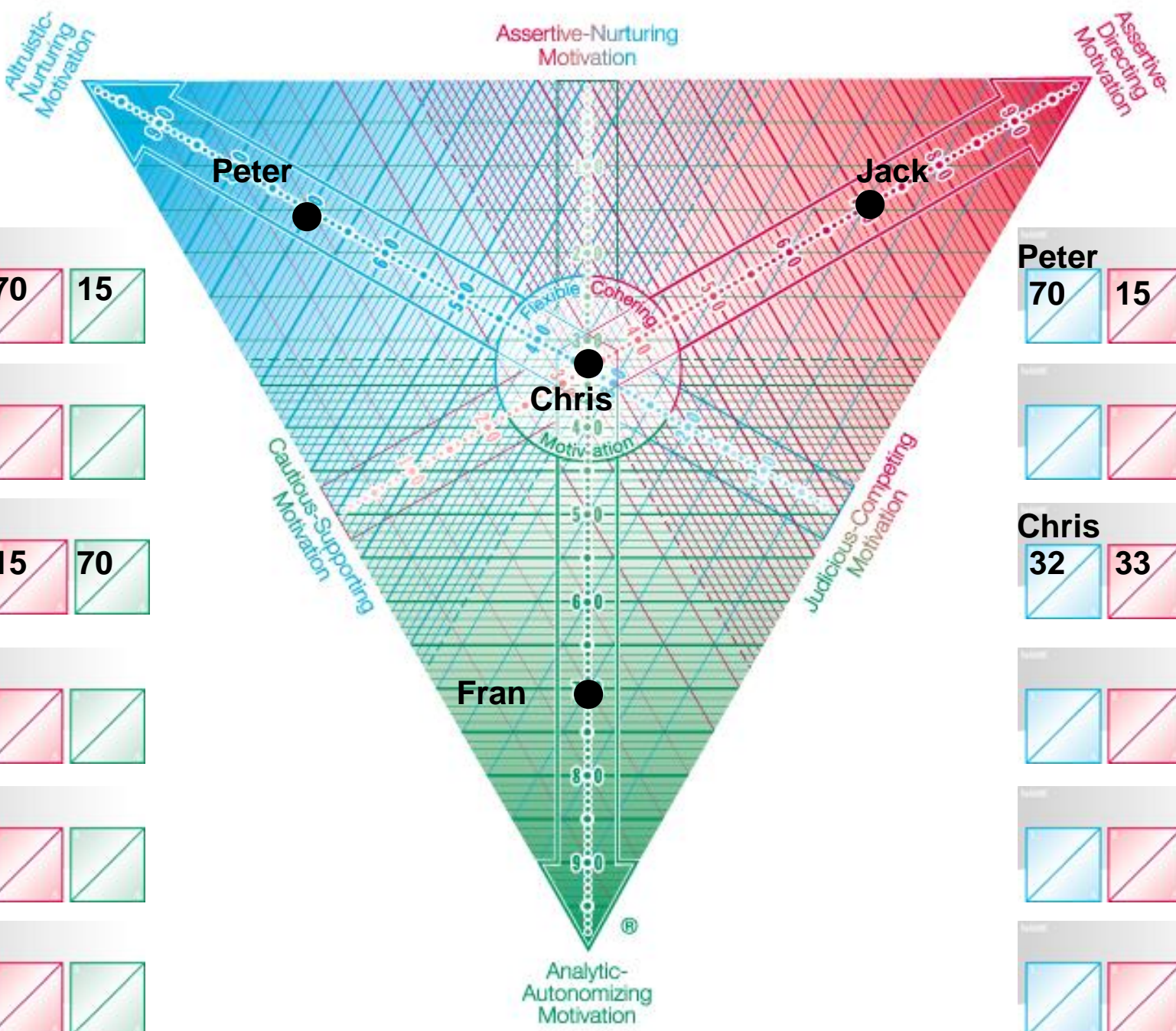
Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η προσωπικότητα ΜΠΛΕ – ΠΡΑΣΙΝΟΣ



- Δημιουργούν αποτελεσματικές διαδικασίες και τους πόρους για να προστατεύσουν ή να ενισχύσουν την καλή διαβίωση των άλλων
- Προσφέρουν βοήθεια για μεγαλύτερη αυτάρκεια και ανεξαρτησία
- Υποστηρίζουν δραστηριότητες που οδηγούν στην ανάπτυξη
- Αγωνίζονται για τις δίκαιες αρχές





Assertive-Nurturing Motivation

Altruistic-Nurturing Motivation

Assertive-Directing Motivation

Analytic-Autonomizing Motivation

Cautious-Supporting Motivation

Judicious-Competing Motivation

Flexible Coercing

Motivation

Peter

Jack

Chris

Fran

®

Πορτραίτο Δυνατών Σημείων

<p>Υποστηρικτικός</p> <p>Δίνω ενθάρρυνση και βοήθεια σε άλλους</p> <p style="text-align: center;">14</p>	<p>Προσφέρω Φροντίδα</p> <p>Ανησυχώ για το καλό των άλλων</p> <p style="text-align: center;">16</p>	<p>Αφοσιωμένος</p> <p>Είμαι αφοσιωμένος /η σε ένα σκοπό, δραστηριότητα ή πρόσωπο</p> <p style="text-align: center;">12</p>	<p>Μέτρια</p> <p>Υποβαθμίζω αυτά που είμαι πραγματικά ικανός /ή να κάνω</p> <p style="text-align: center;">13</p>	<p>Βοηθητικός</p> <p>Προσφέρω βοήθεια σε αυτούς που την έχουν ανάγκη</p> <p style="text-align: center;">15</p>	<p>Πιστός</p> <p>Παραμένω πιστός /ή στην ανάληψη των υποχρεώσεων μου προς τους άλλους</p> <p style="text-align: center;">17</p>	<p>Εμπιστοσύνη</p> <p>Έχω πίστη στους άλλους</p> <p style="text-align: center;">11</p>
<p>Παίρνω ρίσκα</p> <p>Παίρνω το ρίσκο να χάσω στην αναζήτηση υψηλών στόχων</p> <p style="text-align: center;">22</p>	<p>Ανταγωνιστικός</p> <p>Προσπαθώ να κερδίσω σε βάρος άλλων</p> <p style="text-align: center;">26</p>	<p>Ενεργώ γρήγορα</p> <p>Μου αρέσει να ξεκινάω πράγματα χωρίς καθυστέρηση</p> <p style="text-align: center;">24</p>	<p>Ισχυρός</p> <p>Δρω με δύναμη και ταχύτητα</p> <p style="text-align: center;">27</p>	<p>Πειστικός</p> <p>Ενθαρρύνω, επηρεάζω και πείθω τους άλλους</p> <p style="text-align: center;">25</p>	<p>Φιλόδοξος</p> <p>Θέλω πολύ να πετύχω και να πάω μπροστά</p> <p style="text-align: center;">21</p>	<p>Με Αυτοπεποίθηση</p> <p>Πιστεύω στις δυνάμεις και δυνατότητές μου</p> <p style="text-align: center;">23</p>
<p>Επίμονος</p> <p>Συνεχίζω στην ίδια πορεία δράσης, παρά τα εμπόδια</p> <p style="text-align: center;">33</p>	<p>Δίκαιος</p> <p>Ενεργώ με τέτοιο τρόπο έτσι ώστε να είμαι δίκαιος /η, ισότιμος /η και αμερόληπτος /η</p> <p style="text-align: center;">34</p>	<p>Πειθαρχημένος</p> <p>Τηρώ συγκεκριμένους κανόνες σωστής συμπεριφοράς</p> <p style="text-align: center;">35</p>	<p>Αναλυτικός</p> <p>Αναλύω σε βάθος ότι συμβαίνει</p> <p style="text-align: center;">37</p>	<p>Μεθοδικός</p> <p>Βάζω σε τάξη τις πράξεις, τη σκέψη και τις αντιδράσεις μου</p> <p style="text-align: center;">32</p>	<p>Επιφυλακτικός</p> <p>Έχω αυτοσυγκράτηση στο να εκφράζω τις σκέψεις και τα συναισθήματά μου</p> <p style="text-align: center;">31</p>	<p>Προσεκτικός</p> <p>Είμαι προσεκτικός /ή για να βεβαιώνομαι για το τι συμβαίνει</p> <p style="text-align: center;">36</p>
<p>Αναζητώ επιλογές</p> <p>Αναζητώ να μάθω όσο το δυνατό περισσότερους τρόπους να έρχομαι σε επαφή με άλλους</p> <p style="text-align: center;">46</p>	<p>Ανεκτικός</p> <p>Αναγνωρίζω και σέβομαι το πώς νοιώθουν και σκέφτονται οι άλλοι</p> <p style="text-align: center;">43</p>	<p>Προσαρμόσιμος</p> <p>Προσαρμόζομαι γρήγορα στον τρόπο με τον οποίο ενεργούν και νοιώθουν οι άλλοι</p> <p style="text-align: center;">47</p>	<p>Πειραματιστής</p> <p>Δοκιμάζω διαφορετικούς τρόπους συμπεριφοράς όταν έρχομαι σε επαφή με κόσμο</p> <p style="text-align: center;">44</p>	<p>Κοινωνικός</p> <p>Εντάσσομαι εύκολα στην κοινή συμπεριφορά της κάθε κοινωνικής ομάδας</p> <p style="text-align: center;">41</p>	<p>Αποδέχομαι τις αλλαγές</p> <p>Προσαρμόζομαι εύκολα σε κάθε αλλαγή που μπορεί να απαιτείται</p> <p style="text-align: center;">45</p>	<p>Ευέλικτος</p> <p>Είμαι σε θέση να προσαρμοστώ σε κάθε αλλαγή που μπορεί να απαιτείται</p> <p style="text-align: center;">42</p>

PORTRAIT OF OVERDONE STRENGTHS

<p>Υποστηρικτικός /η σε τέτοιο βαθμό όπου βάζω τις προσωπικές μου ανάγκες στην άκρη (Αυτοθυσία)</p> <p>14</p>	<p>Φροντίζω τόσο πολύ τις ανάγκες και την ευημερία των άλλων δίνοντάς τους ότι μου ζητούν (Υποτακτικός / η)</p> <p>16</p>	<p>Είμαι τόσο αφοσιωμένος / η στους άλλους, αναβάλλοντας τη φροντίδα του εαυτού μου μέχρις ότου όλοι οι άλλοι να έχουν πάρει την απαραίτητη φροντίδα (Δουλοπρεπής)</p> <p>12</p>	<p>Κρύβω αυτά που είμαι πραγματικά ικανός /ή να κάνω, που στο τέλος χάνω τις ευκαιρίες που μου δίνονται για να τα κάνω</p> <p>13</p>	<p>Προσφέρω τόση πολύ βοήθεια στους άλλους, με αποτέλεσμα να τους εμποδίζω από το να κάνουν πράγματα για τον εαυτό τους (Πνικτικός)</p> <p>15</p>	<p>Είμαι τόσο πιστός στους άλλους που κλείνω τα μάτια μου στα λάθη τους τα οποία θα έπρεπε να ήταν προφανή σε μένα (Τυφλός /η)</p> <p>17</p>	<p>Έχω τόση πολύ εμπιστοσύνη στους άλλους που εμπιστεύομαι άτομα που δεν θα έπρεπε (Εύπιστος / η)</p> <p>11</p>
<p>Παίρνω ρίσκα σε τέτοιο βαθμό διακινδυνεύοντας μεγάλες πιθανότητες ακόμα και για μικρό κέρδος (Τζογαδόρος)</p> <p>22</p>	<p>Όντας ανταγωνιστής φτάνω στο σημείο να καταλήγω σε καυγά (Μαχητικός)</p> <p>26</p>	<p>Ενεργώ με τόση βιασύνη που δεν προλαβαίνω να αναμετρήσω τις συνέπειες (Απερίσκεπτος /η)</p> <p>24</p>	<p>Είμαι τόσο ισχυρός /η απέναντι στους άλλους, όπου ορισμένες φορές συμπεριφέρομαι σαν ένας δικτάτορας (Δικτατορικός /ή)</p> <p>27</p>	<p>Όντας τόσο πειστικός /ή συμπεριφέρομαι στους ανθρώπους με λάθος τρόπο και νιώθουν καταπιεσμένοι (Καταπιεστικός /η)</p> <p>25</p>	<p>Είμαι σε μεγάλο βαθμό φιλόδοξος /η και στην προσπάθεια μου να πάω μπροστά αγνοώ το πως αισθάνονται οι άλλοι (Αδίστακτος /η)</p> <p>21</p>	<p>Είμαι τόσο αισιοδόξος / η για τον εαυτό μου που πιστεύω πως τα γνωρίζω όλα καλύτερα από τους άλλους (Αλαζονικός /η)</p> <p>23</p>
<p>Είμαι τόσο επίμονος /η που δεν παραδέχομαι στον εαυτό μου ότι έχω λάθος ή πώς απέτυχα (Πεισματάρης /α)</p> <p>33</p>	<p>Είμαι τόσο δίκαιος /η και αμερόληπτος /η που δεν λαμβάνω υπόψη πως μπορεί να επηρεάσει η στάση αυτή τα συναισθήματα των ανθρώπων (Αναίσθητος /η)</p> <p>34</p>	<p>Ακολουθώ πιστά τις αρχές έτσι δεν προδίδω ακόμα και αν το θέμα είναι μικρής σημασίας (Αλύγιστος /η)</p> <p>35</p>	<p>Είμαι τόσο αναλυτικός /ή που χάνομαι στις λεπτομέρειες που έχουν λίγες ή καθόλου συνέπειες (Ψείρης / τελειωμανής)</p> <p>37</p>	<p>Είμαι πολύ μεθοδικός /ή και δεν δυσκολεύομαι να αλλάξω το τρόπο μου (Ακαμπτος/ η)</p> <p>32</p>	<p>Είμαι τόσο επιφυλακτικός /ή στο να εκφράζω τα συναίσθηματά μου και πολλές φορές μπορεί να θεωρούμε αναίσθητος /η (Ψυχρός /η)</p> <p>31</p>	<p>Είμαι τόσο προσεκτικός /ή που με κάνει να έχω αμφιβολίες και να είμαι δύσπιστος/ η (Καχύποπτος /η)</p> <p>36</p>
<p>Ψάχνοντας συνεχώς για διάφορες επιλογές, δείχνω να μην μπορώ να εστιάσω κάπου (Αναποφάσιτος / δύσκολα παίρνω αποφάσεις)</p> <p>46</p>	<p>Είμαι τόσο ανεκτικός /ή στο πως νιώθουν και σκέφτονται οι άλλοι, που δείχνω να μην έχω δικά μου πρότυπα / αρχές στη ζωή (Παραμελημένος /η)</p> <p>43</p>	<p>Προσαρμόζομαι πολύ εύκολα στο πως πράττουν και σκέφτονται οι άλλοι που δεν προβάλλω τις θέσεις μου / τον εαυτό μου</p> <p>47</p>	<p>Πειραματίζομαι πολύ σε σχέση με άλλους που δεν ξέρω που βαδίζω (Χωρίς συγκεκριμένους στόχους / όραμα)</p> <p>44</p>	<p>Είμαι κοινωνικός /ή σε ένα πολύ μεγάλο βαθμό, σε σημείο που δεν μπορώ να μείνω μόνος /η (Αδύναμος να στηριχτώ στα πόδια μου)</p> <p>41</p>	<p>Είμαι πολύ δεκτικός /ή στις αλλαγές στο σημείο να φαίνομαι ασυνεπής</p> <p>45</p>	<p>Είμαι ελαστικός /ή στην ικανότητα μου να δρω με κάθε τρόπο και γι' αυτό δεν είναι ξεκάθαρο στους υπόλοιπους το τι υποστηρίζω (Διπρόσωπος)</p> <p>42</p>

Για να πάρεις το καλύτερο από τους Συναδέλφους / Πελάτες

Μπλε	Κόκκινος	Πράσινος	Hub
Να είσαι προσβάσιμος/η	Να αναγνωρίζεις και να επιβραβεύεις τα αποτελέσματα	Να παρέχεις λεπτομέρειες	Να είναι ανοικτός/ή και ευέλικτος/η
Να ακούς και να δίνεις/αφιερώνεις το χρόνο σου	Να παρέχεις ευκαιρίες και μέσα	Να αποφεύγεις απαιτήσεις τελευταίας στιγμής	Να ζητάς της συμβολή του/της
Να είσαι πιστός/ή και συνετός/ή	Να του/της δείχνεις εμπιστοσύνη	Να είσαι συνεπής	Να είσαι φιλικός και κοινωνικός
Να λες τι εκτιμάς πάνω του/της	Να συζητάς επί ίσους όρους	Να δίνεις εξηγήσεις / αιτιολογείς	Να δείχνεις εκτίμηση
Να συμπάσχεις και να υποστηρίζεις	Να συμφωνείς τα όρια	Να συνδέεις το καινούργιο με το παλιό	Να χρησιμοποιείς πρόσωπο με πρόσωπο επικοινωνία
Να δείχνεις προσωπικό ενδιαφέρον	Να του/της δίνεις ευθύνες	Να παρουσιάζεις τις ιδέες ως χαμηλού κινδύνου	



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Για να πάρεις το καλύτερο από τους Διευθυντές

Μπλε	Κόκκινος	Πράσινος	Hub
Να είσαι πιστός/ή και ευσυνείδητος/η	Να παρέχεις αποτελέσματα ... γρήγορα	Να είσαι λογικός στην παρουσίαση ιδεών	Να παρουσιάζεις εναλλακτικές
Να συμπάσχεις και να είσαι υποστηρικτικός/ή	Μην σπαταλά το χρόνο του/της	Να επικεντρώνεσαι σε γεγονότα ... όχι σε γνώμες	Να δοκιμάζεις καινούργιες ιδέες
Να αναγνωρίζεις την ανθρωπιά του/της	Να φέρνεις λύσεις, καθώς και προβλήματα	Να συμμορφώνεσαι με τις διαδικασίες	Να είσαι κοινωνικός
Να ζητάς την βοήθειά του/της	Να είσαι επαγγελματίας	Να προσέχεις τις λεπτομέρειες	Να είσαι σε εγρήγορση
	Να παρατηρείς για ευκαιρίες	Να παρουσιάζεις σε γραπτή μορφή	Να χρησιμοποιείς χιούμορ
	Μην είσαι απειλή	Να αποφεύγεις τεχνάσματα / κόλπα	Να είσαι ανοικτός/ή, ευέλικτος/η και υποστηρικτικός/ή
	Να υποστηρίζεις τους στόχους του/της		  

Βήμα 2

Επικοινωνία (κερδίζει βαθμούς)



Υγιείς εργασιακές σχέσεις – σύγχρονες επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ενεργητική Ακρόαση - Listening

- **Γεγονότα** – τι μας λέει ;
- **Συναισθήματα** – τι νιώθει ;
- **Αξίες** – ποιες είναι οι αρχές του ;
- **Απόψεις** - ποιες είναι οι ανάγκες του ;

Ενεργητική Ακρόαση - Listening

- 1. Ανησυχίες*
- 2. Φοβίες*
- 3. Αμφιβολίες*
- 4. Ελπίδες*
- 5. Ανάγκες*

- *Προσπαθήστε να αναγνωρίσετε τα πιο πάνω και να δώσετε την βοήθεια που χρειάζεστε*

**Αποφεύγετε τη χρήση
αρνητικών
λέξεων / εκφράσεων!**

Αρνητικές Λέξεις

- Δυστυχώς

- Διαφωνώ

- Δεν συμφωνώ

- Έχετε λάθος

- Έχετε άδικο

- Δε με καταλαβαίνετε

- Δεν είστε ενημερωμένος

- Δε γίνεται

- Δε γνωρίζω

- Δεν μπορώ

- Είναι δύσκολο να γίνει

- Αυτό δεν είναι πιθανό

- Δεν μπορώ να σας βοηθήσω τώρα, μπορείτε να πάρετε αργότερα;

- Όχι

ΘΕΤΙΚΕΣ ΛΕΞΕΙΣ

- Σας Καταλαβαίνω
- Αντιλαμβάνομαι
- Σέβομαι την άποψη σας....
- Να το εξετάσουμε
- Νιώθω πως αισθάνεστε
- Πιστεύω ότι
- ΜΠΟΡΩ να....

«ΕΓΩ ΜΥΝΗΜΑ»

ΤΟ ΕΓΩ ΜΗΝΥΜΑ

1 ΕΧΩ ΠΡΟΒΛΗΜΑ

2 Η ΣΧΕΣΗ ΜΑΣ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ

3 ΝΙΩΘΩ(συναισθήματα)

4 ΠΙΣΤΕΥΩ.....(πεποιθήσεις που δημιουργούν τα πιο πάνω συναισθήματα)

5 ΘΕΛΩ(πράξεις λογικές και όχι εγωϊστικές)



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΤΟ ΜΗΝΥΜΑ ΤΗΣ ΚΑΤΑΝΟΗΣΗΣ

- 1. Η ΣΧΕΣΗ ΜΑΣ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ.....**
- 2. ΘΕΛΩ ΝΑ ΣΕ ΚΑΤΑΛΑΒΩ**
- 3. ΕΙΜΑΙ ΠΡΟΘΥΜΟΣ ΝΑ ΑΛΛΑΞΩ ΑΝ ΕΙΝΑΙ
ΑΝΑΓΚΗ....**
- 4. ΠΩΣ ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΣΕ ΒΟΗΘΗΣΩ ?**

Βήμα 3

Ενδυνάμωση & Ανάπτυξη

(βιώνοντας τις σωστές επαγγελματικές αξίες)



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Καθοδήγηση σημαίνει...

GROW

Goals /
Ποιοι είναι οι Στόχοι
που πρέπει
να πετύχουμε ;

Reality /
Ποια είναι
η Πραγματικότητα
Σήμερα ;

Options /
Ποιες διαφορετικές
επιλογές για
λύσεις έχουμε ;

Will /
Πως θα
το
πετύχουμε

Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Επαγγελματικές Ιδιότητες
&
Δείκτες Απόδοσης
της Διευθυντικής Ομάδας



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Επαγγελματικές Ιδιότητες

- Ηγετικές Ικανότητες & Στρατηγικός Τρόπος Σκέψης
- Πειστικότητα & Επικοινωνία
- Συνεργασία & Ευαισθησία
- Προσανατολισμός στον Πελάτη
- Ανάπτυξη & Διατήρηση Σχέσεων
- Ανάπτυξη Προσωπικού
- Ανάλυση & Κρίση
- Εξειδικευμένη Γνώση
- Οργάνωση & Προγραμματισμός
- Προσανατολισμός στο Αποτέλεσμα
- Ανάλυση Πρωτοβουλίας & Λήψη Αποφάσεων
- Ευελιξία & Προσαρμοστικότητα
- Δέσμευση στον Οργανισμό



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Επιτυχείς Διαπραγματεύσεις



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Τι είναι Διαπραγμάτευση;

Όταν κάποιος έχει αυτό που θες και είσαι έτοιμος να «παζαρέψεις» γι' αυτό – ή το αντίθετο – τότε διαπραγματεύεσαι.

Οι διαπραγματεύσεις γίνονται όταν κάποιος έχει αυτό που θέλουμε εμείς. Πρέπει να δώσουμε κάτι που έχει αξία εις αντάλλαγμα αυτού που θέλουμε.

Ο τρόπος που οι άνθρωποι καταλήγουν σε μια απόφαση από κοινού, και συμφωνούν πώς θα προχωρήσουν με τις μελλοντικές τους συναλλαγές.



Διαπραγμάτευση

Η απευθείας διαπραγμάτευση και η διαδικασία μεσολάβησης με τους εκπροσώπους των εργαζομένων (Συντεχνίες) αποτελούν θεσμοθετημένες από τον Κώδικα Βιομηχανικών Σχέσεων (ΚΒΣ) διαδικασίες για την επίλυση διαφορών δικαιωμάτων και διαφορών συμφερόντων.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Διαπραγμάτευση

- Η διαπραγμάτευση είναι μια συζήτηση μεταξύ δύο ή περισσοτέρων μερών, που είτε έχουν ανταγωνιστικές ή συγκρουόμενες ανάγκες ή επιδιώξεις, είτε προσπαθούν να βρουν μια λύση σε κάποιο κοινό πρόβλημα που τους απασχολεί.
- Ο σκοπός της διαδικασίας είναι αρχικά η εξερεύνηση της κατάστασης και τελικά η εξεύρεση λύσης.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη


Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



Ποιες προκλήσεις αντιμετωπίζετε όταν διαπραγματεύεστε;




ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ


ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

 ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία
και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Τι είναι η διαπραγματέυση;

- ***Οι διαπραγματεύσεις έχουν έξι κοινά χαρακτηριστικά:***
 1. Συμπεριλαμβάνουν άτομα που δρουν ως ανεξάρτητοι, εκπρόσωποι, μόνοι τους ή σε ομάδες
 2. Υπάρχει πιθανότητα σύγκρουσης
 3. Χρησιμοποιούν το «παζάρεμα» ή το bartering για ανταλλαγές υπηρεσιών / προϊόντων
 4. Σχεδόν πάντα συμπεριλαμβάνουν συναντήσεις από κοντά (πρόσωπο με πρόσωπο)
 5. Πάντα αφορούν το μέλλον
 6. Όταν είναι επιτυχημένες, καταλήγουν σε από κοινού αποφάσεις



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Αποφεύγοντας τις διαπραγματεύσεις

Πολλές φορές η διαπραγμάτευση αντιμετωπίζεται σαν μια χρονοβόρα διαδικασία, και πολύς κόσμος επιλέγει λιγότερες ικανοποιητικές λύσεις για να διεκδικήσουν αυτό που θέλουν, και μπορείς να τα πετύχεις:

1. **Με διαταγές / προσαγές:** λέγοντας στους άλλους ότι η απόφαση δεν είναι προς συζήτηση
2. **Με εξαναγκασμό:** αναγκάζοντας τον κόσμο να κάνει αυτό που θέλεις εσύ
3. **Με διαιτησία:** επιτρέποντας σε ένα τρίτο / ουδέτερο άτομο να αποφασίσει για το αποτέλεσμα

Αυτοί οι τρόποι για την επίτευξη μιας συμφωνίας είναι χρήσιμοι, αλλά σπάνια είναι όσο αποτελεσματική είναι μια διαπραγμάτευση, γιατί τα άτομα που τους αφορά το τελικό αποτέλεσμα δεν εμπλέκονται στην διαδικασία της λήψης απόφασης και λύσης που θα πρέπει να εφαρμόσουν

Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Επιλογή Διαιτησίας



Βοηθά και τις δύο πλευρές να επιτύχουν τις επιδιωκόμενες λύσεις τους

Αποφαινεται και επιδικάζει ζητήματα μεταξύ των δύο πλευρών

Παραμένει αμερόληπτος κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων

Εξετάζει τα προβλήματα που προκαλούν το αδιέξοδο

Διαθέτει βαθιά γνώση επί όλων των σχετικών θεμάτων

Καταλήγει σε αποφάσεις που πρέπει να εκτελεστούν σύμφωνα με το νόμο





Βοηθά αντίθετες πλευρές να κατανοήσουν η μία την άλλη

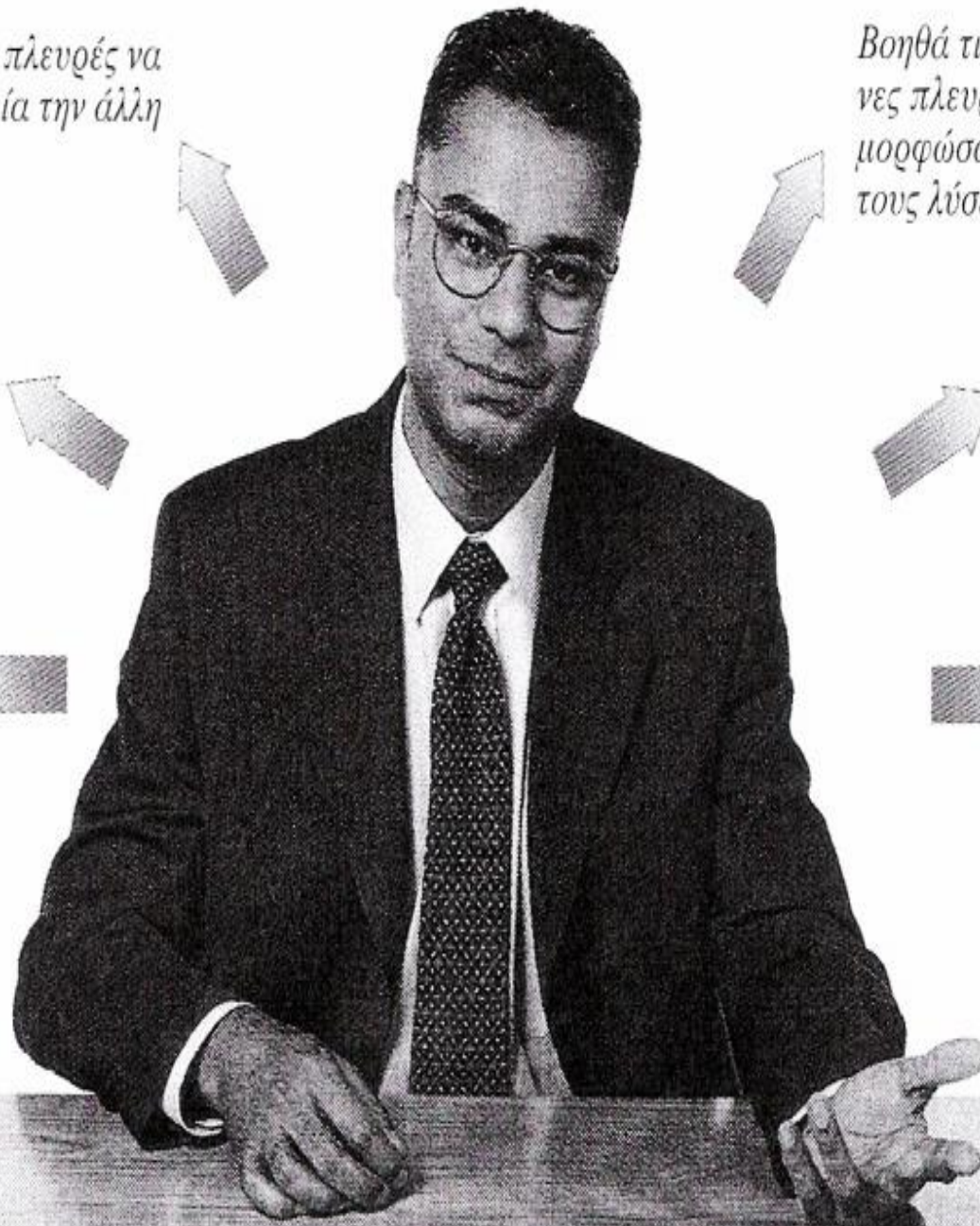
Βοηθά τις εμπλεκόμενες πλευρές να διαμορφώσουν δικές τους λύσεις

Εξετάζει το πρόβλημα από όλες τις απόψεις

Προτείνει άλλες λύσεις

Παραμένει πάντοτε αντικειμενικός

Εξηγεί τα θέματα σε κάθε πλευρά



Αντιμετωπίζοντας την διαπραγμάτευση σαν διαγωνισμό

- Πολύς κόσμος βλέπει την διαπραγμάτευση σαν ένα διαγωνισμό με νικητές και χαμένους
- Αυτό μπορεί να λειτουργήσει ενάντια στην αποδοτικότητα καθώς αποτρέπει μερικά άτομα από το να επιτύχουν την καλύτερη συμφωνία αφού εναντιώνονται ο ένας στον άλλο



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Αποφεύγοντας και αντιμετωπίζοντας τις διαπραγματεύσεις

Σκεφτείτε πώς νιώθετε για τη διαδικασία της διαπραγμάτευσης, και ρωτήστε τον εαυτό σας τις ακόλουθες ερωτήσεις :

1. Αποφεύγω συχνά τις διαπραγματεύσεις;
2. Αν διαπραγματευτώ, αποδέχομαι τις πλείστες φορές περισσότερα από όσα πρέπει;
3. Παγιδεύομαι σε λογομαχίες;
4. Αναγκάζομαι να κάνω υποχωρήσεις συχνά;
5. Αντιμετωπίζω την διαπραγμάτευση σαν ένα διαγωνισμό με νικητές και χαμένους;
6. Έχω αμφιβολίες σχετικά με τις διαπραγματεύσεις (τι είναι, ποιος είναι ο σκοπός τους, κτλ);



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΤΥΠΟΙ ΧΩΡΩΝ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ

ΧΩΡΟΣ

ΕΔΑΦΟΣ «ΕΝΤΟΣ ΕΔΡΑΣ»

Γραφείο ή αίθουσα στο κτίριο της εταιρίας σας θεωρείται περιοχή «έδρας» της ομάδας σας.

ΟΥΔΕΤΕΡΟ ΕΔΑΦΟΣ

Γραφείο τρίτου, μη εμπλεκόμενου ατόμου, ή δημόσια αίθουσα, θεωρείται ουδέτερο έδαφος.

ΕΔΑΦΟΣ «ΕΚΤΟΣ ΕΔΡΑΣ»

Ως τέτοιο θεωρείται γραφείο ή αίθουσα που ανήκουν στην άλλη πλευρά.

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΡΟΣ ΕΞΕΤΑΣΗ

- Εύκολο για εσάς να προβαίνετε, βάσει της στρατηγικής σας, σε διαλείμματα.
- Δύσκολο να αποφύγετε απροσχεδίαστα διαλείμματα.
- Εύκολο να καλέσετε τους δικούς σας ενδοεταιρικούς ειδήμονες να συνεισφέρουν στις διαπραγματεύσεις.
- Καμία από τις διαπραγματευόμενες ομάδες δεν έχει το πλεονέκτημα της εξοικείωσης με το χώρο.
- Και οι δυο πλευρές πρέπει να φέρουν τους ειδικούς τους και κάθε αρχι-ακό ή λοιπό πληροφοριακό υλικό που ενδέχεται να χρειαστούν.
- Η έλλειψη εξοικείωσης ίσως αποδειχτεί αποσυντονιστική.
- Δεν έχετε έλεγχο επί των οργανωτικών λεπτομερειών.
- Έχετε την ευκολία μιας αναβολής, με το πρόσχημα ότι πρέπει να αναφερθείτε σε κάποιον στην εταιρία σας.

ΤΥΠΟΙ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ ΣΕ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ

ΤΥΠΟΙ	ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ	ΕΜΠΛΕΚΟΜΕΝΑ ΜΕΡΗ
-------	--------------	------------------

ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ/ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΕΣ

Τέτοιες διαπραγματεύσεις αφορούν στα εσωτερικά προβλήματα και τις εργασιακές σχέσεις μεταξύ των εργαζομένων.

- Διευθέτηση μισθών, όρων και εργασιακών συνθηκών.
- Προσδιορισμός των ρόλων και των αρμοδιοτήτων στην εργασία.
- Αύξηση της παραγωγής μέσω, π.χ., παραπάνω υπερωριών.

- Μάνατζμεντ/Διοίκηση
- Υφιστάμενοι
- Συνάδελφοι
- Εργατικά συνδικάτα
- Νομικοί σύμβουλοι

ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ

Ο κινητήριος παράγοντας σ' αυτές τις διαπραγματεύσεις, που γίνονται μεταξύ ενός οργανισμού και κάποιου εξωτερικού φορέα, είναι συνήθως το εμπορικό όφελος.

- Εξασφάλιση συμβολαίου προμήθειας πελατών.
- Προγραμματισμός παράδοσης αγαθών και υπηρεσιών.
- Συμφωνία επί ποιότητας και τιμής προϊόντων.

- Μάνατζμεντ/Διοίκηση
- Προμηθευτές
- Πελάτες
- Κρατικές αρχές
- Εργατικά συνδικάτα
- Νομικοί σύμβουλοι

ΝΟΜΙΚΕΣ

Οι διαπραγματεύσεις αυτές είναι συνήθως επίσημες και δεσμευτικές. Αντιπαραθέσεις περί σχετικών δεδικασμένων μπορεί να είναι εξίσου σημαντικές με τα κύρια θέματα.

- Συμμόρφωση με τοπικές διατάξεις και εθνικούς νόμους.
- Επικοινωνία με επίσημες ρυθμιστικές αρχές (όπως αντιμονοπωλιακές κανονιστικές αρχές).

- Τοπική αυτοδιοίκηση
- Κυβέρνηση
- Ρυθμιστικές αρχές
- Μάνατζμεντ

C.O.S.T.

Οι συνιστώσες της διαπραγμάτευσης περιλαμβάνουν:

- Commitment *(Δέσμευση)*
- Objective *(Στόχος)*
- Strategy *(Στρατηγική)*
- Tactics *(Τακτικές)*



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Τέσσερα Βασικά Είδη των Αρχικών Στρατηγικών

- **Ανταγωνισμός:** περιγράφεται αλλιώς και ως διαπραγμάτευση **νίκης - ήττας** ή επιμεριστική διαπραγμάτευση. Σκοπός είναι να «κερδίσει» ο καλύτερος ή αυτός που μπορεί να διαπραγματευτεί αποτελεσματικότερα.
- **Συνεργασία:** περιγράφεται επίσης ως διαπραγμάτευση **νίκης- νίκης** ή συνθετική διαπραγμάτευση. Ανώτερος στόχος είναι η από κοινού «νίκη» των δύο πλευρών.
- **Συμβιβασμός:** είναι μια στρατηγική **ήττας - νίκης**, όπου ο διαπραγματευτής αποφασίζει ότι του είναι πιο συμφέρον να υποχωρήσει στο συγκεκριμένο θέμα, αφού είναι χαμηλά στη λίστα των ιεραρχημένων θεμάτων προς συζήτηση ή επειδή προτιμά να διατηρήσει ευχαριστημένη την άλλη πλευρά ή να μη διακινδυνεύσει τη σχέση μαζί της.
- **Αποφυγή:** Αν ο διαπραγματευτής θεωρήσει ότι θα είναι **σπατάλη χρόνου** ή ότι μπορεί να αποκτήσει το **επιθυμητό χωρίς διαπραγμάτευση**, επιλέγει να μην έλθει σε διαπραγμάτευση με την άλλη πλευρά.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

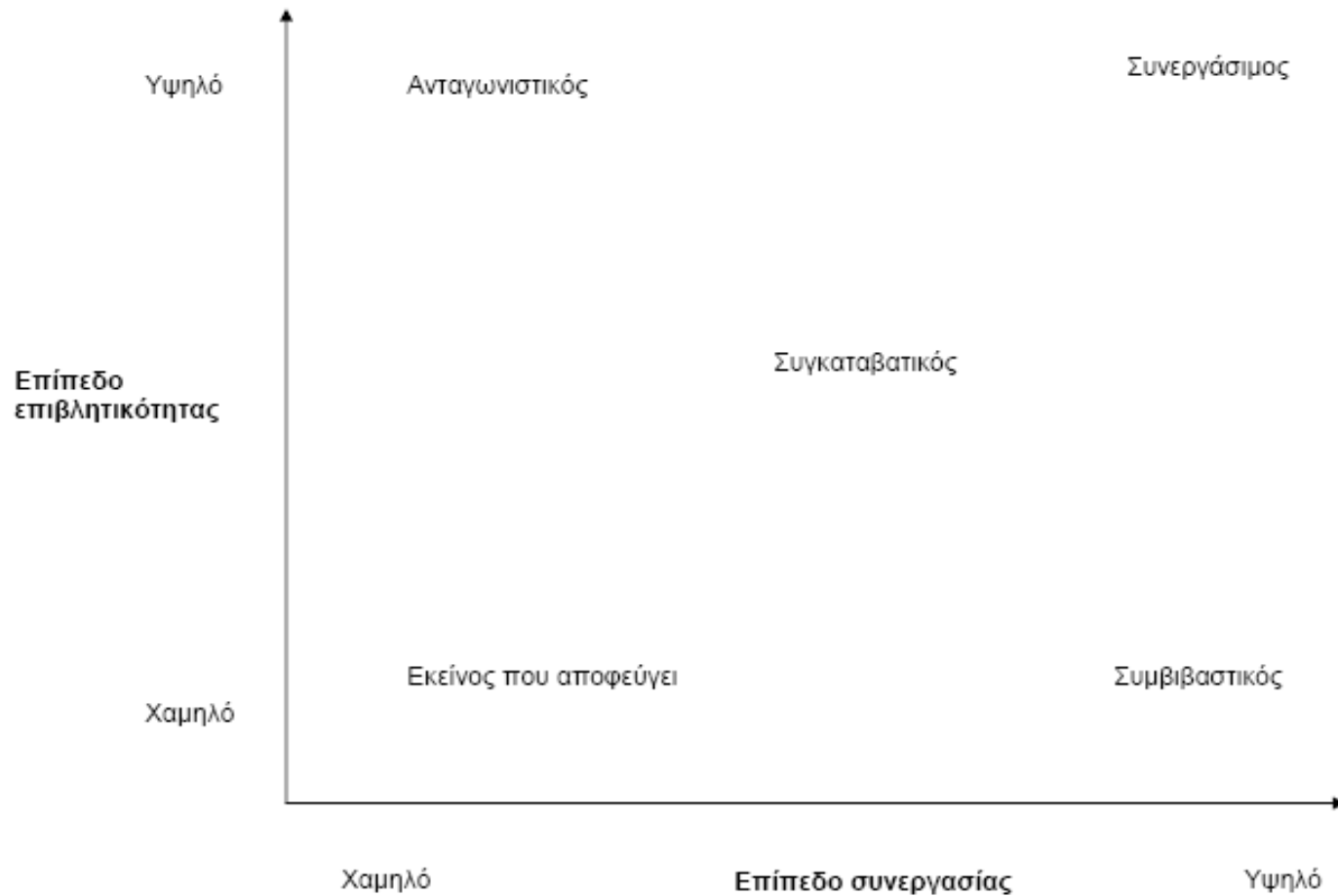


ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

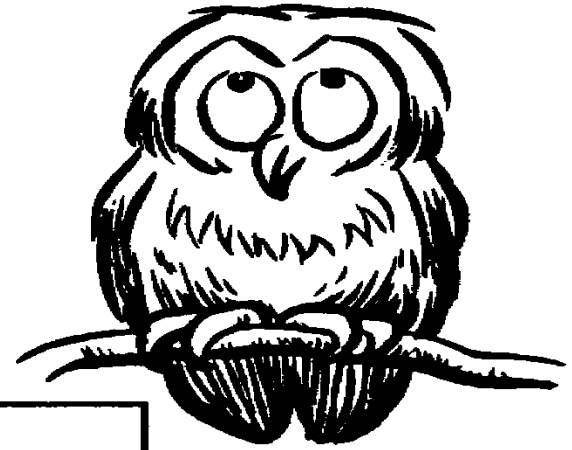
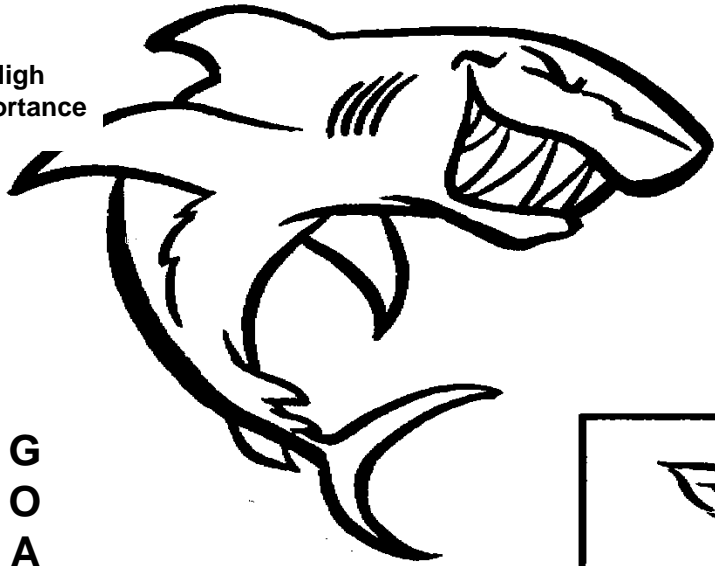
Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Thomas Kilmann Conflict Mode

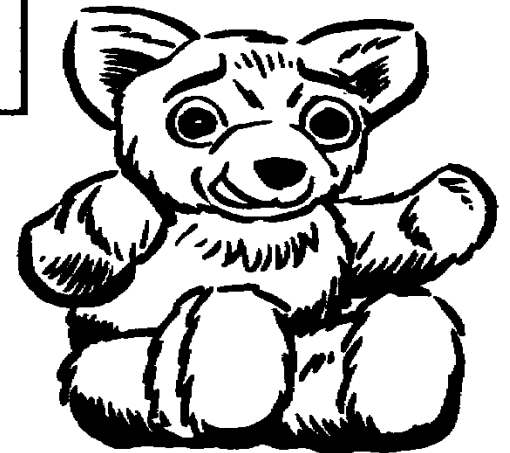
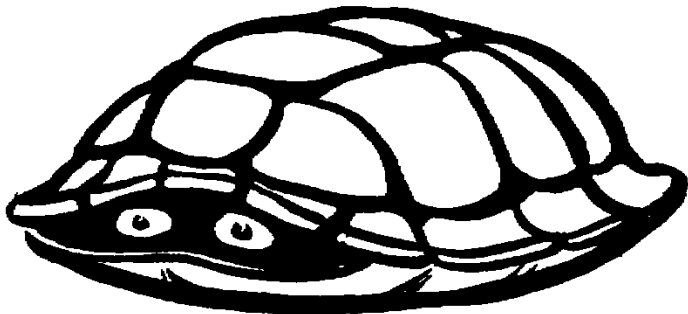
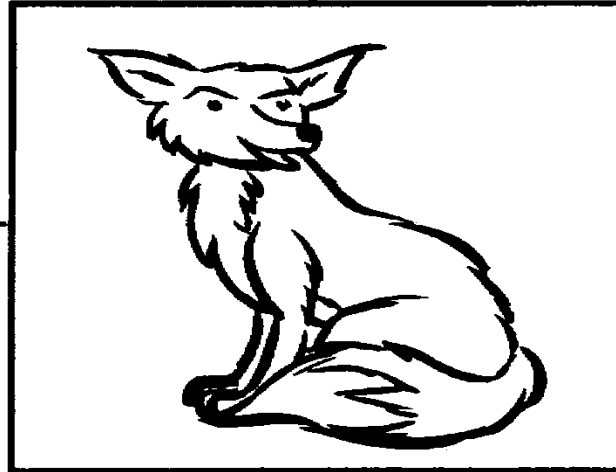
THOMAS KILMANN CONFLICT MODE INSTRUMENT



High
Importance



G
O
A
L
S



Αντιμετωπίζοντας τις Συγκρούσεις

- **Η χελώνα (Withdrawing)**

Οι χελώνες αποσύρονται σε κελύφη τους για να αποφεύγουν τις συγκρούσεις. Παρατάνε τους προσωπικούς τους στόχους και τις σχέσεις τους. Μένουν μακριά από τα ζητήματα επί των οποίων δημιουργείται η σύγκρουση, όπως επίσης και από τα πρόσωπα με τα οποία έρχονται σε σύγκρουση. Οι χελώνες πιστεύουν ότι είναι μάταιο να προσπαθήσουν να επιλύσουν τις συγκρούσεις. Αισθάνονται αβοήθητοι. Πιστεύουν ότι είναι πιο εύκολο να αποσυρθεί κανείς (σωματικά και ψυχολογικά) από μια σύγκρουση από το να την αντιμετωπίσει.

- **Ο καρχαρίας (Forcing)**

Οι καρχαρίες προσπαθούν να νικήσουν τους αντιπάλους τους, υποχρεώνοντας τους να αποδεχθούν τις λύσεις τις οποίες προτείνουν αυτοί για τη σύγκρουση. Οι προσωπικοί τους στόχοι είναι πολύ σημαντικοί γι 'αυτούς και οι σχέσεις είναι ήσσονος σημασίας γι 'αυτούς. Επιθυμία τους είναι να επιτύχουν τους στόχους τους με οποιοδήποτε τρόπο και κόστος. Δεν ασχολούνται με τις ανάγκες των άλλων. Δεν τους νοιάζει αν οι άλλοι τους συμπαθούν ή/και αποδέχονται. Οι καρχαρίες υποθέτουν ότι οι συγκρούσεις είναι είτε θέμα νίκης, είτε θέμα αποτυχίας; Και αυτοί θέλουν πάντοτε να είναι οι νικητές. Αυτό τους δίνει μια αίσθηση υπερηφάνειας και επιτυχίας. Η αποτυχία τους δίνει μια αίσθηση αδυναμίας και ανεπάρκειας. Προσπαθούν να κερδίσουμε τις συγκρούσεις με το να επιτίθονταν, να ξεπερνάμε και να συντρίβουν και εκφοβίζουν τους άλλους.

Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Αντιμετωπίζοντας τις Συγκρούσεις

- **Το αρκουδάκι (Smoothing)**

Για τα αρκουδάκια η σχέση είναι πολύ σημαντική, ενώ οι δικοί τους προσωπικοί στόχοι είναι μικρής σημασίας. Τα αρκουδάκια θέλουν να γίνονται αποδεκτά και αρέσουν στους άλλους ανθρώπους. Νομίζουν ότι η σύγκρουση θα πρέπει να αποφευχθεί προς όφελος της αρμονίας και ότι οι άνθρωποι δεν μπορούν να συζητήσουν για τις συγκρούσεις χωρίς να προκαλούνται ζημιές στις σχέσεις. Φοβούνται ότι, αν η σύγκρουση συνεχίζεται, κάποιος θα πάθει κακό και ότι θα μπορούσε να καταστρέψει τη σχέση. Παρατούν ακόμα και τους στόχους τους για τη διατήρηση μιας σχέσης. Τους αρέσει να εξομαλύνει κάπως τα πράγματα.

- **Η αλεπού (Compromising)**

Το ενδιαφέρον των αλεπούδων στους δικούς τους στόχους και τις σχέσεις τους με τους άλλους, είναι σε μέτριο βαθμό. Παρατάνε μέρος των δικών τους στόχων και πείθουν τους άλλους, σε μια σύγκρουση, να εγκαταλείψουν μέρος των δικών τους. Επιδιώκουν μια λύση στις συγκρούσεις στην οποία και οι δύο πλευρές βγαίνουν κερδισμένοι - η μέση λύση ανάμεσα σε δύο ακραίες θέσεις. Συμβιβάζονται; Δίνουν ένα μέρος των στόχων και των σχέσεων τους, προκειμένου να επιτύχουν κάποια συμφωνία για το κοινό καλό.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Αντιμετωπίζοντας τις Συγκρούσεις

- **Η κουκουβάγια (Confronting)**

Οι κουκουβάγιες δίνουν πολύ αξία στους δικούς τους στόχους και στις σχέσεις τους. Θεωρούν τις συγκρούσεις ως προβλήματα που πρέπει να επιλυθούν και επιδιώκουν μια λύση που επιτυγχάνει τόσο τους δικούς τους στόχους αλλά και αυτούς των άλλων ατόμων. Οι κουκουβάγιες βλέπουν τις συγκρούσεις ως μέσο για τη βελτίωση των σχέσεων με τη μείωση των εντάσεων μεταξύ δύο ανθρώπων. Προσπαθούν να ξεκινήσουν μια συζήτηση η οποία προσδιορίζει τη σύγκρουση ως ένα πρόβλημα που πρέπει να επιλυθεί. Με την αναζήτηση λύσεων που να ικανοποιούν όλους, οι κουκουβάγιες διατηρούν τις σχέσεις τους. Δεν είναι ευχαριστημένοι μέχρι να βρεθεί λύση που να ικανοποιεί τους στόχους του καθενός αλλά και που να επιλύει τις εντάσεις και τα αρνητικά συναισθήματα που μπορεί να ήταν παρόντες.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



OEB



Η διαδικασία της διαπραγμάτευσης



×
ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

┌───┐
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

ΔΙΑΦΟΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

***Ποια πιστεύετε ότι είναι τα κύρια
χαρακτηριστικά / «συστατικά» μιας
διαδικασίας διαπραγμάτευσης;***



Υγείες Εργασίας



ΙΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Τα 6 Στάδια – Κλειδιά στη Διαπραγμάτευση

1. Η κατάλληλη προετοιμασία (ύπαρξη σχεδίου διαπραγμάτευσης, πληροφορίες).
2. Η απόκτηση αυτοπεποίθησης μέσα από διαπραγματευτικές πρόβες.
3. Η έναρξη της φάσης διαπραγμάτευσης μέσα από τη σαφή περιγραφή της θέσης μας.
4. Η συζήτηση και η ανταλλαγή προτάσεων.
5. Η διαπραγμάτευση-παζάρεμα.
6. Το κλείσιμο της συμφωνίας και η υλοποίησή της.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



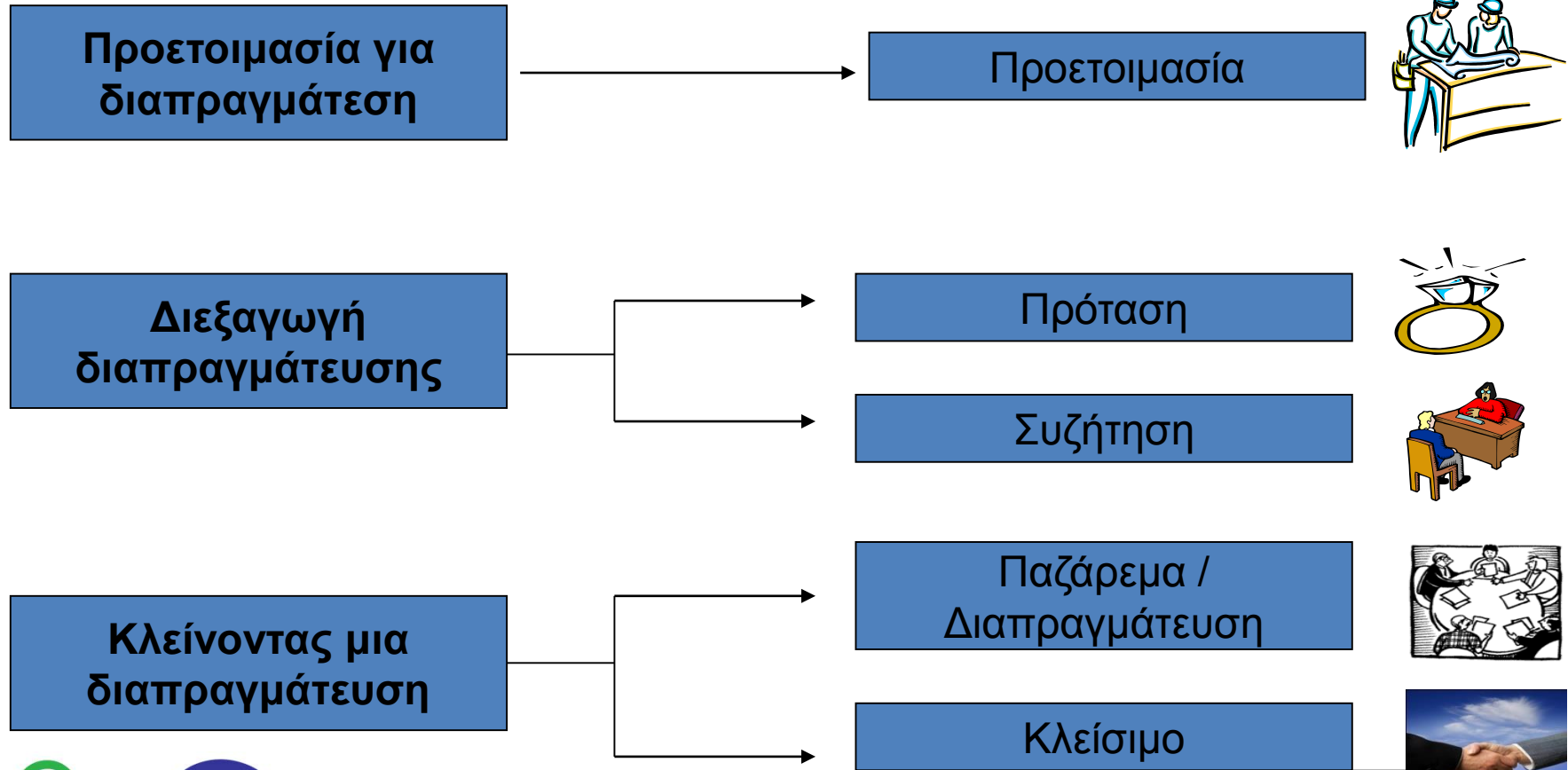
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στάδια διαπραγμάτευσης





Στάδιο προετοιμασίας

Σε ποιους τομείς προετοιμάζεστε
για μια διαπραγμάτευση;



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΦΟΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία
και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Προετοιμάζοντας τη Διαπραγμάτευση

Είναι καλό πριν την έναρξη της διαπραγμάτευσης να εξετάζονται τα κάτωθι σημεία:

- Στόχοι
- Διαπραγματευτικά όπλα
- Εναλλακτικές λύσεις
- Ιστορικό σχέσης
- Στοιχεία δύναμης
- Επιδιωκόμενα αποτελέσματα
- Ενδεχόμενες συνέπειες
- Δημιουργία ατζέντας
- Πιθανές λύσεις



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Προετοιμασία: Καθορίζοντας τους στόχους



- Η προετοιμασία είναι το κλειδί για την επιτυχία
- Το πρώτο βήμα στην προετοιμασία είναι να καθορίσετε τους στόχους σας: τι θέλετε να κερδίσετε από την διαπραγμάτευση
- Θέτοντας ξεκάθαρους στόχους θα σας βοηθήσει να δημιουργήσετε το πλάνο δράσης σας και να επιτύχετε τους στόχους σας
- Πριν να αρχίσετε μια διαπραγμάτευση, καθορίστε τους στόχους σας και ταξινομήστε τους με σειρά προτεραιότητας, εντοπίζοντας εκείνους που μπορείτε να αφήσετε πίσω

• **Ξεχωρίστε τις ανάγκες σας από τις επιθυμίες σας**



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Αποτιμώντας τις δυνάμεις της αντίπαλης ομάδας



- Εντοπίστε τα δυνατά και αντίθετα σημεία της διαπραγμάτευσης της αντίπαλης ομάδας
- Ερευνήστε το παρελθόν των ατόμων με τα οποία πρόκειται να διαπραγματευτείτε
- *Χρήσιμες ερωτήσεις*
 1. Πόση εμπειρία έχει η αντίπαλη ομάδα στις διαπραγματεύσεις;
 2. Υπάρχουν διαφορές στις απόψεις των μελών της αντίπαλη ομάδας;
 3. Κατέχει η αντίπαλη ομάδα την απαραίτητη γνώση και στοιχεία που χρειάζονται για να πετύχει τον στόχο της;
 4. Η αντίπαλη ομάδα έχει την δύναμη και εξουσία να επιτύχει τους στόχους της;
 5. Δέχεται πιέσεις για γρήγορη λήψη απόφασης ή αντίπαλη ομάδα;



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Αποτιμώντας τις δυνάμεις της αντίπαλης ομάδας



- Εξετάστε την υπόθεσή τους, εντοπίζοντας τα δυνατά και αδύναμα στοιχεία
- Αποτιμήστε τις δυνάμεις τους
- Αποτιμήστε τις αδυναμίες τους
- Εντοπίστε τους στόχους τους και την προτεραιότητα κάθε στόχου



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Θέτοντας προτεραιότητες στους στόχους σας



Μπορείτε να καθορίσετε την προτεραιότητα των στόχων σας με βάση τις πιο κάτω κατηγορίες:

- 1. The maximum:** όλα όσα θα θέλατε, αν μπορούσατε να τα έχετε, συμπεριλαμβανομένων εκείνων που θα σας βοηθούσαν να κλείσετε τη συμφωνία, αλλά στην ουσία είναι «το κερασάκι στην τούρτα».
- 2. The minimum:** οι στόχοι που πρέπει να επιτύχετε για να μπορέσετε να κλείσετε μια συμφωνία.
- 3. The trade off:** τα πράγματα τα οποία έχετε την ευχέρεια να ανταλλάξετε ή για τα οποία είστε προετοιμασμένος να κάνετε υποχωρήσεις για την επιτυχία της διαπραγμάτευσης
- 4. The Fall-back Position:** η εναλλακτική επιλογή που θα δεχτείτε αν η συμφωνία της διαπραγμάτευσης δεν μπορεί να καθιερωθεί δυνατή.

Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

BATNA, WATNA, WAP και ZOPA

- **WATNA (Worst Alternative to a Negotiated Agreement)** – χειρότερη εναλλακτική λύση μιας συμφωνίας υπό διαπραγμάτευση
- **BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)** – καλύτερη εναλλακτική λύση μιας συμφωνίας υπό διαπραγμάτευση
- **WAP (Walk Away Price)** – τιμή αποχώρησης από την διαπραγμάτευση
- **ZOPA (Zone Of Possible Agreement)** – ζώνη πιθανής συμφωνίας



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement)



- Όσο πιο ελκυστικές είναι οι εναλλακτικές σας λύσεις (από ότι η προτεινόμενη), τόσο περισσότερη δύναμη κατέχετε
- Όσο λιγότερες εναλλακτικές και όσο λιγότερο ελκυστικές είναι οι εναλλακτικές σας λύσεις σε σύγκριση με τα αποτελέσματα της διαπραγμάτευσης, τόσο λιγότερη δύναμη κατέχετε

• Πώς να αποκτήσετε BATNA

1. Καταγράψετε όλα όσα κάνετε (συνειδητά) και πιθανόν να σας οδηγήσουν στην αποτυχία κατά το κλείσιμο μιας συμφωνίας
2. Μετατρέψτε τις πιο υποσχόμενες εναλλακτικές λύσεις σε πρακτικές επιλογές
3. Επιλέξτε την καλύτερη επιλογή (αυτή είναι η BATNA)
4. Αν η προσφορά είναι καλύτερη από την BATNA, σκεφτείτε την αποδοχή αυτής της προσφοράς
5. Αν η προσφορά είναι χειρότερη από την BATNA, διαπραγματευτείτε για καλύτερευση της προσφοράς

6. Αν δεν μπορεί να βελτιωθεί η προσφορά, δοκιμάστε την BATNA

Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Προετοιμάστε τον εαυτό σας



- Δώστε κάποιο χρόνο στον εαυτό σας να προετοιμαστεί πριν τη διαπραγμάτευση
- Θα χρειαστείτε χρήσιμες πληροφορίες για να υποστηρίξετε τους στόχους σας και πληροφορίες για να αντικρούσετε την προσφορά της ομάδας με την οποία διαπραγματεύεστε
- Ολοκληρώστε την έρευνά σας, και βρέστε στατιστικά στοιχεία, και παλιές υποθέσεις που στηρίζουν τα λεγόμενά σας. Επίσης, μπορείτε να ψάξετε για περιεκτικές περιγραφές των ατόμων που θα διαπραγματευτούν μαζί σας
- Απορροφήστε αυτές τις πληροφορίες και χρησιμοποιείστε τις με κάποια σειρά. Για παράδειγμα, αν χρησιμοποιήσετε στατιστικά στοιχεία, ετοιμάστε μια εξήγηση που να υποστηρίζει αυτά που λέτε, αντί να υποτιμά την αντίπαλη ομάδα (αυτό θα δείξει άγνοια για το υλικό σας)



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Τι να θυμάστε κατά την προετοιμασία



- Όταν διαπραγματεύεστε πρέπει να ξέρετε σε ποια σημεία είστε διατεθειμένοι να κάνετε υποχωρήσεις και σε ποια όχι
- Καθορίστε το θέμα της διαπραγμάτευσης (ειδικά αν είναι κάτι το άπιαστο)
- Η διαπραγμάτευση δείχνει την προθυμία σας για συμβιβασμό κατόπιν συζήτησης
- Τόσο εσείς όσο και το άτομο με το οποίο διαπραγματεύεστε, είστε διαπραγματευτές και έχετε τις ίδιες υποχρεώσεις και τα ίδια δικαιώματα
- Η ημιμάθεια (και οι λανθασμένες πληροφορίες) είναι χειρότερη από την αμάθεια
- Ο τρόπος προσέγγισής σας πρέπει να λαμβάνει υπόψη και τις πληροφορίες που έχει στη διάθεσή της η αντίπαλη ομάδα
- Πολλά στατιστικά στοιχεία μπορούν να μπερδέψουν την κατάσταση
- Αξίζει να αναπτύξετε κάποιους τρόπους πρόσβασης των σχετικών πληροφοριών (μπορούν να φανούν χρήσιμοι στο μέλλον)



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Κρυμμένα στοιχεία



- Παρόλο που μπορεί να έχετε αναλύσει όλα τα στοιχεία που έχετε για την υπόθεση της αντίπαλης ομάδας, τα πράγματα μπορεί να μην είναι όπως φαίνονται
- Τα κρυμμένα στοιχεία είναι φυσιολογικό να υπάρχουν. Η δυσκολία είναι στον εντοπισμό τους
- Να προσέχετε για αυτά τα κρυμμένα στοιχεία όταν διαπραγματεύεστε, και να προσπαθείτε να μαθαίνετε όσο περισσότερα στοιχεία μπορείτε για τον αντίπαλό σας και τα κίνητρά του
- Όταν ξέρετε τι υποκινεί τον αντίπαλό σας, μπορείτε να αποφύγετε τα κρυμμένα στοιχεία και να ανακαλύψετε καινούριες μεθόδους για να καταλήξετε σε μια συμφωνία μαζί του



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Επιλέγοντας στρατηγική



- Αφού ξεκαθαρίσετε τους στόχους σας και αναλύσετε τους πιθανούς στόχους της αντίπαλης ομάδας, θα είστε σε θέση να δημιουργήσετε μια στρατηγική για να επιτύχετε αυτά που θέλετε
- Η στρατηγική σας θα βασίζεται σε διάφορους παράγοντες, όπως την προσωπικότητα, την τρέχουσα κατάσταση, και το θέμα για το οποίο διαπραγματεύεστε



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

3 Χρήσιμες Στρατηγικές Προσεγγίσεις

- ***Lose - Lose (Χάνω – Χάνεις)***

Σε αυτήν την μέθοδο στρατηγικής τα δύο μέρη καταλήγουν στην επίλυση της διαφωνίας τους χωρίς να έχει κερδίσει κανένας από τους δύο.

- ***Win – Lose (Κερδίζω – Χάνεις)***

Σε αυτή την μέθοδο στρατηγικής η μια πλευρά κερδίζει εις βάρος της άλλης.

- ***Win – Win (Κερδίζω – Κερδίζεις)***

Η πλέον εδραιωμένη στρατηγική διαπραγμάτευσης. Γνωστή για το κλίμα καλής επικοινωνίας και συνεργασίας, εφόσον και οι δύο πλευρές ικανοποιούν τις απαιτήσεις τους και αισθάνονται δικαιωμένοι από την κοινή τους προσπάθεια.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



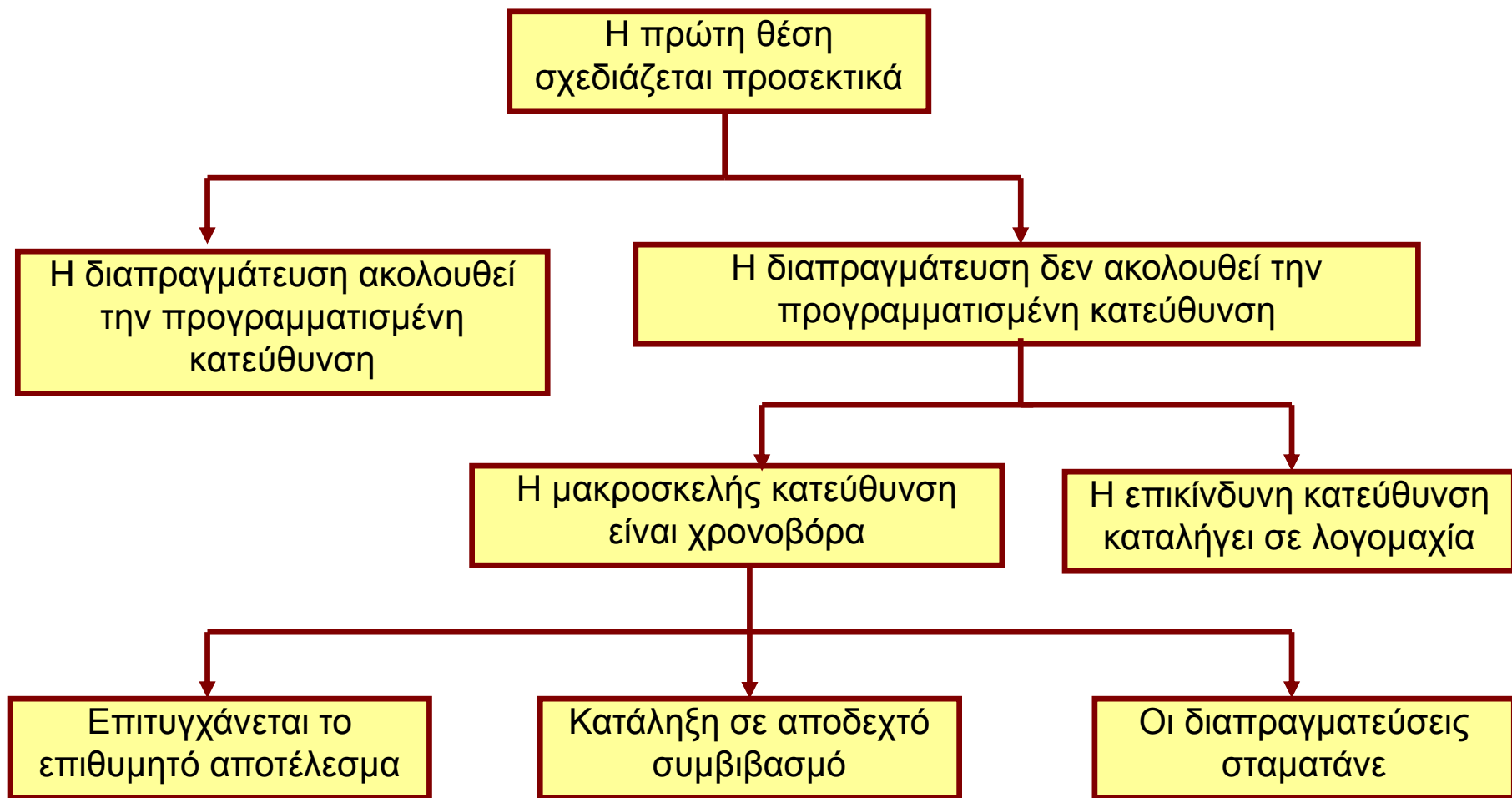
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Προβλέποντας πιθανές κατευθύνσεις μιας διαπραγμάτευσης



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

5 Ρόλοι στην ομάδα Διαπραγμάτευσης



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



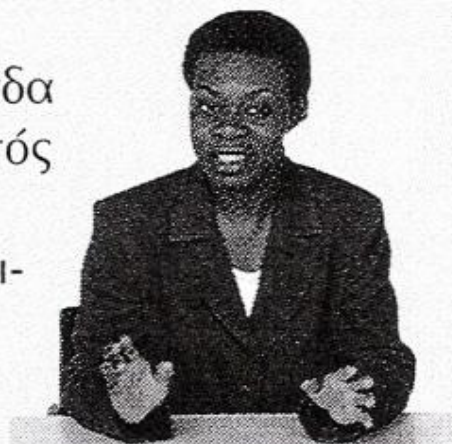
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ρόλοι στην ομάδα διαπραγμάτευσης

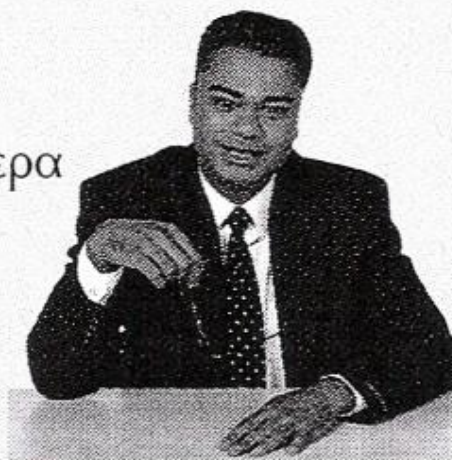
ΑΡΧΗΓΟΣ/ΗΓΕΤΗΣ

Κάθε διαπραγματευτική ομάδα χρειάζεται έναν αρχηγό. Αυτός συνήθως είναι το άτομο με τη μεγαλύτερη σχετική εμπειρία, όχι απαραίτητως το γηραιότερο ή ιεραρχικά ανώτερο μέλος της.



ΤΟ ΚΑΛΟ ΠΑΙΔΙ

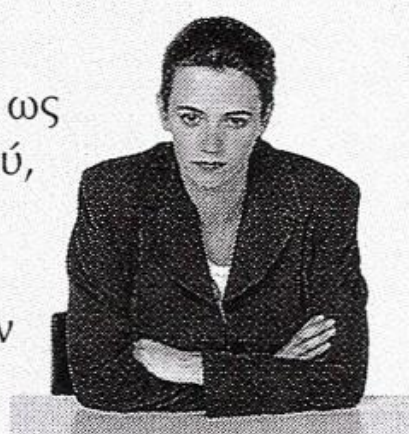
Είναι το άτομο με το οποίο θα ταυτιστούν τα περισσότερα μέλη της αντίπαλης ομάδας. Πιθανότατα θα εύχονται το Καλό Παιδί να ήταν ο μόνος τους αντίπαλος.



Ρόλοι στην ομάδα διαπραγμάτευσης

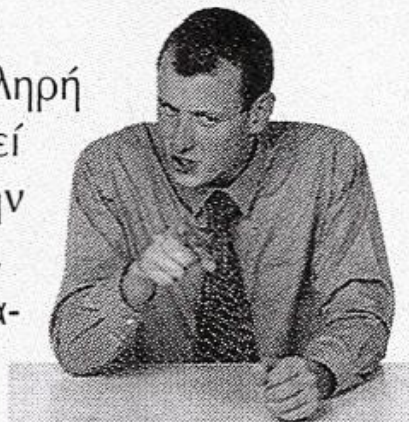
ΤΟ ΚΑΚΟ ΠΑΙΔΙ

Ο ρόλος αυτού του ατόμου, ως αντίθετου του Καλού Παιδιού, είναι να κάνει την αντίθετη πλευρά να αισθάνεται ότι η συμφωνία θα επιτυγχανόταν πολύ πιο εύκολα αν έλειπε αυτό.



Ο ΣΚΛΗΡΟΠΥΡΗΝΙΚΟΣ

Το μέλος αυτό ακολουθεί σκληρή γραμμή στα πάντα. Προκαλεί επιπλοκές και δυσκολίες στην αντίθετη πλευρά και, συχνά, τα μέλη της ομάδας του υπακούουν και πειθαρχούν σ' αυτόν.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Συγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ρόλοι στην ομάδα διαπραγμάτευσης

ΣΑΡΩΤΗΣ

Το πρόσωπο αυτό σαρώνει και συνθέτει όλες μαζί τις εκφραζόμενες απόψεις και κατόπιν τις καταθέτει ως μία και μοναδική πειστική πρόταση.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

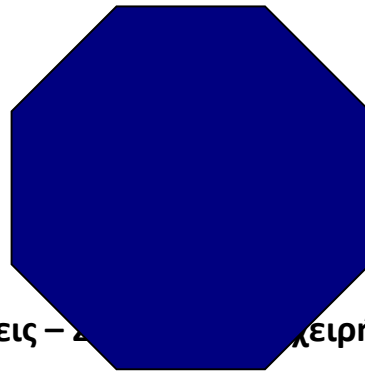
Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Συμπεριφορές

- Υπάρχουν δύο είδη ατόμων στη διαπραγμάτευση: εκείνοι που θέλουν κάτι και **δεν θέλουν να δώσουν τίποτα για αντάλλαγμα (κόκκινοι)** και εκείνοι που **θέλουν να ανταλλάξουν κάτι για κάτι άλλο (μπλε)**
- Σκεφτείτε αυτά τα δύο είδη ατόμων σε μια συνέχεια, όπου οι κόκκινοι είναι στη μια άκρια και η μπλε στην άλλη. Στον ενδιάμεσο υπάρχουν αποχρώσεις του κόκκινου, του μωβ, και του μπλε.



Παγκοσμιακές Σχέσεις – Διαπραγματεύσεις

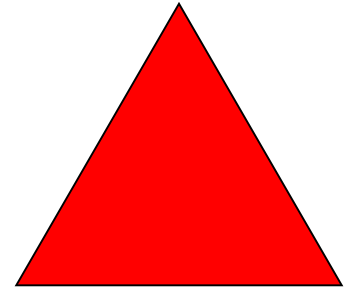


ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Κόκκινοι



- Προσπαθούν να βρουν τρόπους με τους οποίους οι αποφάσεις τους μπορούν να υλοποιηθούν
- Βλέπουν όλες τις διαπραγματεύσεις σαν διαγωνισμούς
- Προσπαθούν να κερδίσουν με επιβολή κυριαρχίας
- Πιστεύουν ότι περισσότερα για εκείνους σημαίνει λιγότερα για εσάς (αλλά αυτό είναι δικό σας πρόβλημα και όχι δικό τους)
- Θέλουν να πάρουν κάτι χωρίς να δώσουν κάτι πίσω



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



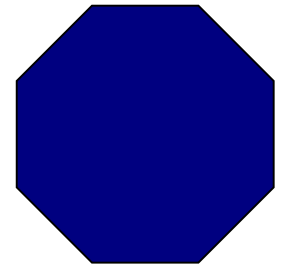
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Μπλε



- Βλέπουν την κάθε διαπραγμάτευση στην μακροπρόθεσμη κατάστασή τους
- Προσπαθούν να επιτύχουν με συνεργασία
- Πιστεύουν ότι περισσότερο για εσάς σημαίνει περισσότερο και για εκείνους (το οποίο είναι κοινό όφελος και για τις δύο ομάδες)
- Αποφεύγουν τεχνικές εκμετάλλευσης, προτιμώντας να απευθύνονται στα συμφέροντα της κάθε εμπλεκόμενης ομάδας και χρησιμοποιώντας διαπραγματεύσιμες ανταλλαγές

Ανταλλάζουν πάντα κάτι για κάτι άλλο

Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



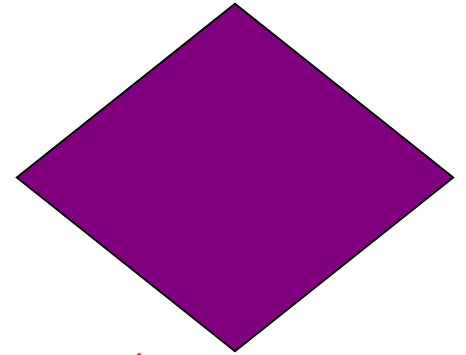
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Μωβ



- Δώστε μου μερικά από **αυτά που θέλω (κόκκινο)**
- Θα σας δώσω ορισμένα από **αυτά που θέλετε (μπλε)**
- Αντιμετωπίζει τους ανθρώπους με το πώς είναι και όχι με το πώς νομίζει πως είναι
- Έχουν καλές προθέσεις
- **Αμφίδρομη ανταλλαγή**
- Ανοιχτοί
- Ξέρουν πού βρίσκονται
- Αποφασιστικότητα για την επίλυση προβλημάτων λαμβάνοντας υπόψη την ουσία της υπόθεσης ή / και τους όρους της διαπραγμάτευσης συναλλάγματος



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Σύγκρουση μεταξύ μπλε και ΚΟΚΚΙΝΟΥ

- Η σύγκρουση μεταξύ των δύο αυτών τύπων ατόμου μπορεί να έχει διάφορα αποτελέσματα
- Μερικές φορές ο μπλε μπορεί να νιώσει τρομοκρατημένος από την επιθετική συμπεριφορά του κόκκινου
- Κάποιες άλλες φορές ο κόκκινος μπορεί να επιτύχει το ίδιο αποτέλεσμα (κάτι για τίποτα) με κάποιο ύπουλο τρόπο, κρύβοντας τις πραγματικές του προθέσεις



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Σύγκριση μεταξύ μπλε και κόκκινου

Επιθετικός Παίρνει κάτι χωρίς να δίνει τίποτα	Υποχωρητικός Δίνει κάτι χωρίς να παίρνει τίποτα
Παραπλανητικός / Ύπουλος Ξεγελά και παίρνει κάτι χωρίς να δίνει τίποτα	Θετικός / διαβεβαιωτικός Ανταλλάζει κάτι για κάτι άλλο

Σύγκριση μεταξύ μπλε και ΚΟΚΚΙΝΟΥ

- Σκεφτείτε κάποιες στιγμές που αντιδράσατε με ένα από τους τέσσερις προαναφερθέντες τρόπους
- Όταν κάνετε μια προσφορά χωρίς όρους, δείχνετε υποχωρητικότητα (μπλε)
- Όταν έχετε μια μονόπλευρη απαίτηση, χωρίς να κάνετε κάποια προσφορά για ανταλλαγή, είστε επιθετικός (κόκκινος)
- Όταν εκμεταλλεύεστε κάποιον επειδή δεν μπορείτε να αντισταθείτε στον πειρασμό, γίνεστε ύπουλος (κόκκινος)
- Όταν διαπραγματεύεστε χρησιμοποιώντας μια προσφορά με κάποιους όρους, είστε θετικός (μπλε)



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



- **Πώς πρέπει να χειρίζεστε τους ύπουλους κόκκινους διαπραγματευτές;**
- **Πώς πρέπει να χειρίζεστε δύσκολους διαπραγματευτές;**



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Αντιμετωπίζοντας επιθετικούς διαπραγματευτές



Η τακτική τους	Η απάντησή σας
Απειλές	Αρνηθείτε να διαπραγματευτείτε υπό πίεση. Πέστε τους ότι θα κάνετε παραχωρήσεις μόνο όταν επιστρέψουν με κάποια λογικά επιχειρήματα, τα οποία βασίζονται σε γεγονότα. Να είστε προετοιμασμένοι για αποχώρηση.
Προσβολές	Διατηρήστε την ψυχραιμία σας, παραμείνετε ήρεμοι, μην θυμώσετε και μην επιστρέψετε τις προσβολές. Επαναλάβετε τη θέση σας, ήρεμα και ξεκάθαρα. Προειδοποιήστε τους ότι οι προσβολές μπορούν να οδηγήσουν μόνο στην ακύρωση των διαπραγματεύσεων.
Εκφοβισμός	Αυτό συνήθως επιτυγχάνεται «αθόρυβα» και είναι δύσκολο να εντοπιστεί. Αν διαπιστώσετε ότι προσπαθούν να σας εκφοβίσουν, θυμηθείτε ότι δεν είναι παρά μόνο ένα τέχνασμα. Μην επιτρέψετε στον εαυτό σας να ενδώσει σε μια γρήγορη συμφωνία ή να παραχωρήσει εύκολα κάποια πράγματα.
Διαίρει και βασίλευε	Άλλο ένα τέχνασμα, το οποίο μπορείτε να αντιμετωπίσετε όταν είστε κατάλληλα προετοιμασμένος ή κάνοντας ένα διάλειμμα και επιλύοντας τις διαφορές στην ομάδα σας.
Bluff and Bluster	Αντικρούστε την μπλόφα τους, αρνηθείτε να εξαναγκαστείτε να συμφωνήσετε σε κάτι με αυτό τον τρόπο. Αμφισβητήστε όλα όσα δηλώσει και απαιτήστε να σας δείξουν στοιχεία αν πιστεύετε ότι δεν ευσταθούν αυτά που ισχυρίζονται.

Δύσκολοι διαπραγματευτές



- **Βήμα 1^ο**

Τραβήξτε την προσοχή τους έτσι ώστε να μπορείτε να είστε σίγουροι ότι υπάρχουν μόνο δύο τρόποι για να πάρουν αυτό που θέλουν:

είτε με κάποια λάθη που έχει η υπόθεσή τους

είτε με κάποια ανταλλαγή.

Αυτό θα σας βοηθήσει να αποφύγετε την υποχώρηση σε απειλές

- **Βήμα 2^ο**

Αντί να μιμηθείτε τη δική τους συμπεριφορά, μπορείτε να:

μιλάτε πιο σιγά και πιο αργά από αυτούς

μην ανταποκρίνεστε σε ύβρεις αγνοείτε όλες τις απειλές

τους αφήνετε να διακόπτουν, αλλά να κάνετε μια παύση κάθε φορά που τελειώνουν

μην συζητάτε τις επιθέσεις τους προς εσάς και το φταίξιμο που επιρρίπτουν σε εσάς

Δύσκολοι διαπραγματευτές



- Θετική ανταπόκριση, χωρίς μοχθηρία για οποιεσδήποτε μπλε κινήσεις κάνουν, ακόμη και κατά την διάρκεια των κόκκινων τους δραστηριοτήτων
- Μην ανταποκρίνεστε σε όλες τις κόκκινες κινήσεις, εκτός από το να αρνηθείτε
- Επιβεβαιώστε, όταν πρέπει, τις δύο αρχές με τις οποίες θα καταλήξετε σε συμφωνία (λάθη της υπόθεσης και ανταλλαγή)
- Το να είναι κανείς δυναμικός δεν είναι το ίδιο με το να φωνάζει, να προσβάλλει, να απειλεί, και να τρομοκρατεί τον συνομιλητή του.
- Η επίδειξη δυναμικότητας είναι ένας τρόπος να πείτε στον άλλο ότι δεν θα πάρει κάτι από εσάς εκτός αν πάρετε και εσείς κάτι που θέλετε από εκείνον.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



Δύσκολοι διαπραγματευτές



- Οι ύπουλοι κόκκινοι προσπαθούν να σας ξεγελάσουν, αλλά καταφέρνουν να κρύψουν τις ύπουλες προθέσεις τους με την συμπεριφορά τους
- Μερικές φορές μπορεί οι προθέσεις τους να μην είναι ύπουλες από την αρχή αλλά όταν βρεθούν απέναντι από μια καλή ευκαιρία να μην μπορούν να αντισταθούν. Η συμπεριφορά τους τη δεδομένη στιγμή είναι γνήσια, αλλά γίνεται ύπουλη χωρίς να αποκαλύπτουν τι έχουν κάνει
- Σε ορισμένες περιπτώσεις οι ύπουλοι κόκκινοι μπερδεύονται με τους θετικούς μπλε
- Αν νομίζετε ότι αντιμετωπίζετε έναν θετικό μπλε, μένετε εκτεθειμένοι για εκμετάλλευση και αποκαλύπτετε τις προσδοκίες σας. Συγκεκριμένα, αποκαλύπτετε τα ακόλουθα:

1. *Θέλετε απεγνωσμένα τις υπηρεσίες τους (αυξάνουν την αρχική τους τιμή και κατόπιν χρεώνουν επιπλέον ποσά όταν αποδεχτείτε την προσφορά τους)*
2. *Ο προϋπολογισμός σας βρίσκεται σε πλεόνασμα, χωρίς προϋποθέσεις για μεταφορά στο επόμενο εξάμηνο (σας δίνουν μια premium τιμή παρ' όλη την γρήγορή σας πληρωμή)*
3. *Έχετε πρόβλημα με τη ροή των χρημάτων στον οργανισμό σας (επιμένουν για προκαταβολική πληρωμή)*



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Δύσκολοι διαπραγματευτές: Πώς να τους χειριστείτε



- Χρησιμοποιείτε τα «μπλε σήματα» για να εντοπίσετε τυχών ύπουλες προθέσεις
- Το κλειδί είναι να ξέρετε πώς ανταποκρίνονται οι άλλοι διαπραγματευτές στα σήματα που δίνετε
- Αν δεν αποδεχτούν τα σήματά σας, δείξτε κόκκινο είδος συμπεριφοράς. Αν ανταποκριθούν στα σήματά σας, ίσως δείξτε ύπουλο κόκκινο είδος συμπεριφοράς.
- Ποτέ δεν γνωρίζετε τα πραγματικά κίνητρα των διαπραγματευτών: μπορεί να είναι διαβεβαιωτικοί μπλε ή ύπουλοι κόκκινοι.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Δύσκολοι διαπραγματευτές: Πώς να τους χειριστείτε



- Όλοι οι διαπραγματευτές έχουν μια «κόκκινη πλευρά». Όταν κάποιος μας δώσει αυτό που ζητάμε και δεν θέλει κάτι για αντάλλαγμα, θα το δεχτούμε αμέσως!
- Η πρότασή σας πρέπει να περιέχει πάντοτε κάποιους όρους, έτσι ο διαβεβαιωτικός διαπραγματευτής (μπλε) να προστατεύεται ανεξαρτήτως από τον τύπο διαπραγματευτή που αντιμετωπίζει:
- «Αν μου δώσετε αυτό που θέλω (όρος – κόκκινο: ξεκαθαρίζει τι θέλετε)... τότε θα σας δώσω αυτό που θέλετε (προσφορά – μπλε: λέει τι θέλει η άλλη ομάδα)»

Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



OEB



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Συνήθη Εμπόδια και Δυσκολίες

- η μη κατανόηση της διαδικασίας διαπραγμάτευσης
- η μη γνώση βασικών διαπραγματευτικών τεχνικών
- η έλλειψη βασικών διαπραγματευτικών δεξιοτήτων
- η βιαστική και απροετοίμαστη έναρξη των συζητήσεων
- η μη ωριμότητα επίλυσης της σύγκρουσης
- η εξ αρχής μη πίστη σε δυνατότητα διεξόδου
- η πεποίθηση ότι η άλλη πλευρά είναι αδιάλλακτη ή / και ανέντιμη
- η έλλειψη εμπιστοσύνης για την εκπλήρωση της συμφωνίας
- η περιπλοκή των προσωπικών αντιθέσεων και της ιστορίας των διαπραγματευτών
- ο μη χειρισμός της έντασης, της απογοήτευσης, του θυμού και της επιθετικότητας
- η αίσθηση της παγίδευσης από τη διαδικασία
- η ανάγκη υπεράσπισης προσωπικών / ομαδικών προκαταλήψεων και στερεοτύπων



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Τι κάνει μια Διαπραγμάτευση Επιτυχημένη

- Επαρκής χρόνος προετοιμασίας
- Ξεκάθαροι στόχοι
- Καλή γνώση του αντικειμένου
- Πληροφορίες για τα υπόλοιπα μέρη της διαπραγμάτευσης και να είναι δυνατόν για τις οργανώσεις τους
- Ξεκάθαρη διαπραγματευτική στρατηγική ή σχέδιο
- Κατάλληλη χρήση διαπραγματευτικών τακτικών και ιδίως όταν αποκαλύπτουν πληροφορίες
- Όλα τα εμπλεκόμενα μέρη αντιμετωπίζουν το ένα το άλλο με τον δέοντα σεβασμό καθ' όλη τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων
- Αποτελεσματικές δεξιότητες επικοινωνίας, όπως το «ακούειν»
- Επιθυμία για ανοικτές διαπραγματεύσεις από όλα τα εμπλεκόμενα μέρη
- Ανάδυση και χειρισμός των συγκρούσεων με εποικοδομητικό τρόπο
- Μετακίνηση των δύο πλευρών από την αρχική θέση εκκίνησης, με δημιουργικό τρόπο έτσι ώστε ο καθένας να κερδίσει κάτι από τη διαπραγμάτευση (win /win outcome)
- Σαφή παράγωγα και συμφωνίες που θα επιτευχθούν και θα καταγραφούν
- Εφαρμογή των συμφωνηθέντων



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Τα ΝΑΙ και ΟΧΙ της Διαπραγμάτευσης

ΝΑΙ

- Ακούστε προσεκτικά την άλλη πλευρά
- Αφήστε περιθώρια για ελιγμούς στην πρόταση σας
- Μπορείτε να απορρίψετε άνετα την πρώτη πρόταση που δέχεστε
- Κάντε προσφορές υπό όρους όπως «αν κάνετε εσείς αυτό , θα κάνουμε εμείς εκείνο»
- Βολιδοσκοπήστε τις αντιδράσεις της άλλης πλευράς «Πως θα νιώθατε αν...»

ΟΧΙ

- Μην κάνετε πολλές υποχωρήσεις στα πρώτα στάδια της διαπραγμάτευσης
- Μην κάνετε ακραία την εναρκτήρια προσφορά σας, χάνοντας σε αξιοπιστία αν αναγκαστείτε να υποχωρήσετε
- Μην λέτε ποτέ «ποτέ»
- Μην απαντάτε κατευθείαν σε ερωτήσεις με ένα απλό «ναι» η «όχι»
- Μην κάνετε την άλλη πλευρά να δείχνει ανόητη



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Checklist

- ✓ Ποιον θα συναντήσω και ποια θα είναι η προσέγγιση μου;
- ✓ Τι τεκμήρια και πληροφορίες θα χρειαστώ;
- ✓ Ποια είναι τα θέματα;
- ✓ Ποιοι είναι οι αντικειμενικοί μου σκοποί και τι περιμένω να πετύχω;
- ✓ Ποια είναι η πιθανή απάντηση της άλλη πλευράς;
- ✓ Ποια είναι η στρατηγική μου και οι τακτικές;
- ✓ Ποιες είναι οι επιλογές μου αν η επίτευξη μιας συμφωνίας δεν είναι εφικτοί;



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



ΟΕΒ



Κάνοντας μια προσφορά για διαπραγμάτευση



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΦΟΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Προσφορά



- Είναι καλύτερα η προσφορά να περιέχει πρώτα τους όρους: «αν κάνετε τα ακόλουθα, τότε είμαι έτοιμος να μελετήσω το ενδεχόμενο...»
- Στην περίπτωση που οι όροι σας δεν γίνουν αποδεκτοί, η αντίπαλη ομάδα δεν θα τύχει των ωφελημάτων της προσφοράς σας
- Η προσφορά σας περιέχει να είναι συγκεκριμένη σχετικά με το τι ζητάτε και να είναι συνοπτική / γενική σχετικά με το τι θα δώσετε σε αντάλλαγμα. Αυτό σας αποδεσμεύει από ένα συγκεκριμένο αριθμό ή τύπο δραστηριοτήτων που πρέπει να προσφέρετε.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Κάνοντας μια προσφορά



Είναι σημαντικό να αποφασίσετε αν θα μιλήσετε πρώτα ή αν θα ανταποκριθείτε στην πρόταση διαπραγμάτευσης της αντίπαλης ομάδας

Αν θα υποβάλετε πρώτα τη δική σας προσφορά διαπραγμάτευσης:

- Αφήστε περιθώριο για «ελιγμούς»
- Να είστε σύντομος
- Ξεκαθαρίστε τους όρους που σχετίζονται με την προσφορά σας (π.χ. Αν μας δώσετε αυτό, θα σας δώσουμε εκείνο)
- Ψάξτε για αντιδράσεις, λέγοντας «πώς θα νιώθατε αν σας προσφέραμε.....»
- Μην αναφέρετε υποχωρήσεις, απαγορεύσεις, μη εφικτά σενάρια και προσφορές.

Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



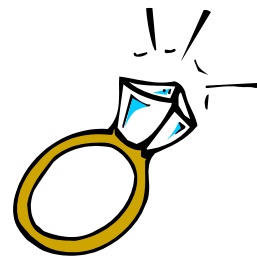
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ακούγοντας την προσφορά



- Πάρτε λίγο χρόνο να σκεφτείτε αυτά που έχουν ειπωθεί
- Κάνετε ερωτήσεις και ζητήστε περισσότερες πληροφορίες για θέματα που δεν είναι ξεκάθαρα
- Μην νιώθετε υποχρεωμένοι να απαντήσετε αμέσως με άλλη προσφορά – να είστε σίγουροι ότι καταλάβατε καλά την προσφορά της άλλης ομάδας πριν απαντήσετε
- Αφήνοντας την άλλη ομάδα να υποβάλει τη δική της προσφορά πρώτη, αφού μπορείτε να προσδιορίσετε τις απαιτήσεις της και να προσαρμόσετε τη δική σας στρατηγική καλύτερα με βάση τα καινούρια δεδομένα
- Αν αποφασίσετε να κάνετε εσείς την αρχική προσφορά, μπορεί να φανεί σαν μη ρεαλιστική, έτσι ζητήστε λίγο περισσότερα από αυτά που πραγματικά αναμένετε, και προσφέρετε λίγο λιγότερα από αυτά που αναμένετε να δώσετε



OEB

Υπηρείες Εργασιακών Σχέσεων – Συγχρόνως Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

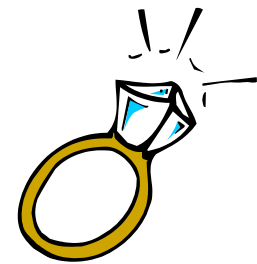


ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Προσφορές



- Αποφύγετε άμεσες απαντήσεις
- Ψάξτε για κατανόηση και διασαφήνιση, για τις λεπτομέρειες των κριτηρίων που χρησιμοποιήθηκαν, τη λογική πίσω από τις εισηγήσεις
- Ακούστε τις απαντήσεις
- Συμπεριφερθείτε σε κάθε ομάδα διαπραγμάτευσης αντικειμενικά
- Συνοψίστε αυτά που καταλάβατε
- Ψάξτε για γέφυρες μεταξύ των θέσεων σας
- Εξετάστε άλλες επιλογές
- Προσέξτε για αναφορές σε «συνηθισμένες» διαδικασίες, «ξεκάθαρα» αποτελέσματα, «κοινή λογική», «σταθερές αξίες».

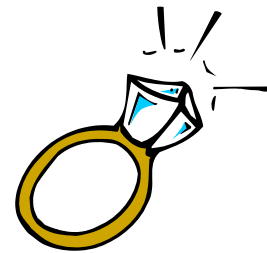


Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Κερδίζοντας χρόνο



Χρησιμοποιείτε αυτές τις τακτικές μόνο στις περιπτώσεις που δεν θέλετε να απαντήσετε αμέσως (χρησιμοποιείτε τις σπάνια)

- Διακόψετε την προσφορά της αντίπαλης ομάδας – μόνο αν μπορείτε να το «μεταμφιέσετε» σε απορία για ένα σημείο ή ζητώντας να ξαναεστιαστεί η συζήτηση
- Απαντήστε μια ερώτηση κάνοντας άλλη ερώτηση ή κάνετε πολλές ερωτήσεις – δεν είναι κακό να έχετε περισσότερες πληροφορίες στη διάθεσή σας
- Σταματήστε τη διαπραγμάτευση για να πάρετε τη γνώμη των συναδέλφων σας, ειδικά αν έχετε ήδη αναφέρει ότι υπάρχει μια εξωτερική «δύναμη» από την οποία θα θέλατε να πάρετε κάποια ανατροφοδότηση



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



ΟΕΒ



Τακτικές



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΦΟΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



Τακτικές

- Οι τακτικές είναι οι δράσεις που παίρνονται άμεσα και οι αντιδράσεις που παρατηρούνται στις διαπραγματεύσεις
- Υπάρχουν συγκεκριμένες τακτικές για συγκεκριμένες διαπραγματεύσεις, αλλά όλες έχουν ένα κοινό χαρακτηριστικό: για να είναι αποτελεσματικές πρέπει να είναι συμπληρωματικές ή / και συμβατές με την στρατηγική που επιλέξατε. Αν δεν είναι, τότε θα διακόψουν την διαπραγμάτευση, θα επεμβούν στην όλη διαδικασία, και θα χαλάσουν την ροή των πραγμάτων.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΤΑΚΤΙΚΗ	ΣΧΟΛΙΑ
Αν πουλάτε κάτι, αρχίστε από ψηλά και μετά κάντε ανταλλαγή χαμηλά – αν αγοράζετε κάντε το αντίθετο	Είναι σχεδόν αντίθετο να ανταλλάξετε ψηλά ή χαμηλά αργότερα (αντίστοιχα για πώληση ή αγορά)
Μην υπερβάλλετε	Όταν υπερβάλλετε υπάρχει κίνδυνος να προσβληθείτε αργότερα
Όταν έχετε κλείσει μια συμφωνία, αποχωρήστε	Παραμένοντας στον χώρο της διαπραγμάτευσης θα προκαλέσει δεύτερες σκέψεις
Κρατήστε το λόγο σας	Αν δεν τηρήσετε αυτά που είπατε, θα οδηγήσετε την αντίπαλη ομάδα σε αμφιβολίες, και οι αμφιβολίες οδηγούν σε έλλειψη εμπιστοσύνης, κάτι που δεν οδηγεί στο κλείσιμο συμφωνίας
Κάνετε μια παύση	<p>Οι παύσεις έχουν δύναμη: Μπορούν να σας:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Βοηθήσουν να διατηρήσετε την ψυχραιμία σας • Φανείτε ότι σκέφτεστε τα πράγματα • Ηρεμήσετε και να καθυστερήσετε λίγο τα πράγματα
Να είστε ρεαλιστές	Μην αναμένετε την τελειότητα
Πάρτε την λίστα με τα ζητούμενά τους πριν να αρχίσετε να διαπραγματεύεστε	Είναι πιο εύκολο να πουλήσετε όταν ξέρετε τι θέλουν να αγοράσουν

ΤΑΚΤΙΚΗ	ΣΧΟΛΙΑ
Ποτέ μην υποχωρείτε – να παίρνετε πάντα ανταλλαγή	Αυτό για το οποίο δεν πληρώθηκε κάτι ποτέ δεν εκτιμάται
Αφήστε την άλλη ομάδα να νιώθει ότι έχουν μια καλή συμφωνία όπως την δική σας	Την επόμενη φορά και οι δύο σας θα πάρετε ακόμα καλύτερη συμφωνία
Οι διορίες είναι πάντοτε διαπραγματεύσιμες	Ο χρόνος μπορεί να είναι ελαστικός
Τονίστε τα προτερήματα της προσφοράς σας	Τα προτερήματα είναι πάντα καλύτερα από τα μειονεκτήματα
Χρησιμοποιήστε συνειδητά αλλά ειλικρινά τα συναισθήματα σας	Οι βεβιασμένες συναισθηματικές αντιδράσεις μπορούν να βυθίσουν τη στρατηγική σας, καθώς σχεδόν όλοι μας μπορούμε να αναγνωρίσουμε τα ψεύτικα συναισθήματα
Μην πιέζετε πολύ	Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε αδιέξοδο
Μείνετε λίγο σιωπηλοί	Η σιωπή μπορεί είναι μια συνετή ανταπόκριση σε επιθετικότητα ή σε μια μη-αποδεκτή προσφορά



Παράμετροι Επικοινωνίας



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η Συμπεριφορά σας κατά τη διάρκεια της Διαπραγμάτευσης (συνεχ.)



- Σιγουρευτείτε ότι η στάση σας είναι θετική και ότι ο σκοπός σας είναι ξεκάθαρος
- Πρέπει να πιστεύετε ότι οι άλλοι έχουν έρθει σε αυτή τη διαπραγμάτευση με καλό σκοπό, έτσι να συμπεριφερθείτε με επαγγελματισμό και ακεραιότητα χαρακτήρα
- Να έχετε στο μυαλό σας αυτό που θέλετε να αποκτήσετε:
- Να πιστεύετε στην υπόθεσή σας
- Να έχετε ξεκάθαρο σκοπό

- Να έχετε τη δύναμη να απομακρυνθείτε όταν χρειαστεί

Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Κατανοώντας την γλώσσα του σώματος



ΕΡΜΗΝΕΙΑ ΤΩΝ ΕΚΦΡΑΣΕΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΟΥ

Οι περισσότεροι άνθρωποι, με τις εκφράσεις του προσώπου τους, δείχνουν άθελά τους τα συναισθήματά τους, γι' αυτό παρατηρήστε για τυχόν θριαμβευτική σύσπαση των χειλιών ή πνιγμένο χασμουρητό. Τέτοιες ενδείξεις είναι πολύτιμες, όταν κάθε πλευρά ανιχνεύει τις θέσεις της άλλης.



▲ ΕΚΝΕΥΡΙΣΜΟΣ

Τα ορθάνοικτα μάτια και τα υψωμένα φρύδια δείχνουν εκνευρισμό με μια υποψία απογοήτευσης. Συχνά, ο εκνευρισμός εντείνεται όταν η πρόοδος είναι αργή.



▲ ΑΝΙΑ

Το γυρτό κεφάλι, τα υψωμένα φρύδια, το ανεστιάστο βλέμμα και το σφιγμένο στόμα δείχνουν ανία. Αξιοποιήστε την υπέρ σας, προωθώντας τη διαδικασία.



▲ ΔΥΣΠΙΣΤΙΑ

Το ασυναίσθητο άγγιγμα του αυτιού και το διφορούμενο βλέμμα υποδηλώνουν ότι ο ακροατής δεν έχει πεισθεί από ό,τι του λέει η άλλη πλευρά.



Τα ορθάνοιχτα
μάτια και η θερμή
έκφραση δείχνουν
άτομο έτοιμο να
πεισθεί

Τα ανοιχτά
χέρια υπονο-
ούν αναποφα-
ιστικότητα

Η σκέψη του ατό-
μου που παίζει με
το στυλό βρίσκεται
αλλού

Το αφηρημένο
βλέμμα σημαίνει
έλλειψη συγκέ-
ντρωσης

Το χέρι στο
πηγούνι δείχνει
περίσκεψη

Η άμεση οπτική
επαφή υποδηλώνει
θετικές σκέψεις



**ΛΗΨΗ
ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ**



**ΕΛΛΕΙΨΗ
ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ**



ΟΥΔΕΤΕΡΟΤΗΤΑ



ΔΙΑΡΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη



Η στάση του σώματος φανερώνει προσοχή

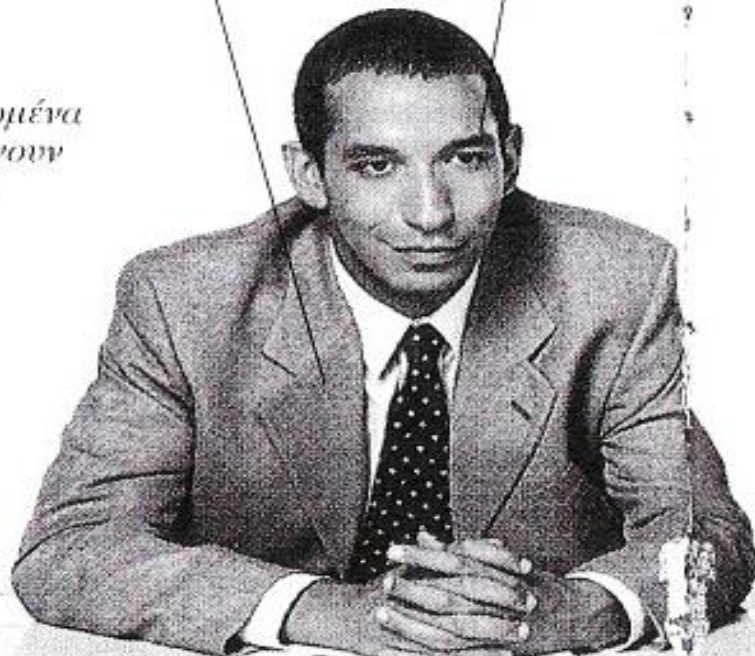
Η ανοιχτή έκφραση του προσώπου δείχνει ενδιαφέρον για τα τεκταινόμενα

Η κλίση του σώματος προς τα πίσω υποδηλώνει εχθρικότητα

Τα σταυρωμένα χέρια δείχνουν δυσπιστία



ΑΝΤΙΘΕΣΗ



ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ



ιακή Δημοκρατία
ωπαϊκής Ένωσης

ΟΜΑΔΑ Α

Το σώμα κλίνει προς το συνεργάτη

Το κεφάλι κλίνει προς το συνεργάτη

Διατήρηση οπτικής επαφής με το συνεργάτη

ΟΜΑΔΑ Β



Γλώσσα διαπραγματεύσεων



Μερικοί τύποι γλώσσας μπορούν να βοηθήσουν ένα διαπραγματευτή να κλείσει μια συμφωνία

Πέστε τι είναι αυτό που θέλετε και πέστε τι προσφέρετε εις αντάλλαγμα για να το πάρετε

Δυναμική Γλώσσα:

- Χρειάζομαι
- Έχω ανάγκη
- Πρέπει
- Θέλω
- επιμένω

Λιγότερο Δυναμική Γλώσσα

- Θα ήθελα
- Εύχομαι
- Ελπίζω
- Μου αρέσει
- Νιώθω



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ερωτήσεις



- Κάντε ερωτήσεις και ακούστε τις απαντήσεις
- Κάνοντας περιορισμένες αλλά σωστές ερωτήσεις μπορείτε να συμβάλετε στην διαδικασία αφομοίωσης πληροφοριών. Κάνοντας πολλές ερωτήσεις μπορείτε να διακόψετε τη ροή σκέψης του ομιλητή και να τους κάνετε να νιώσουν ότι δεν δίνετε προσοχή σε αυτά που σας λένε
- Οι ερωτήσεις πρέπει να είναι ανοικτές (να μην έχουν απάντηση ΝΑΙ ή ΟΧΙ)



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΚΡΙΣΙΜΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ



- **«Αυτή είναι η τελική σας πρόταση / προσφορά;»**
- Η σωστή απάντηση σε αυτή την ερώτηση είναι:

«Η προσφορά μου βασίζεται στις καταστάσεις όπως τις αντιλαμβάνομαι τη δεδομένη στιγμή, αλλά είμαι πάντα ανοικτός σε εποικοδομητικές εισηγήσεις που θα βελτιώσουν την αποδοχή της προσφοράς μου»



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στάδιο συζήτησης



Ενδυναμώνοντας τη θέση σας

- Έχοντας το πάνω χέρι στις διαπραγματεύσεις ενισχύει αυτόματα τη θέση σας
- Αναφέρετε όσα το δυνατόν πιο πολλά σχετικά στοιχεία έχετε για να στηρίξετε τη θέση σας, έτσι ώστε η αντίπαλη ομάδα να μην μπορεί να ανατρέψει την υπόθεσή σας
- Όταν αναφέρετε ένα ισχυρό σημείο, διατηρήστε μια θέση ισχύος θυμίζοντας στην αντίπαλη ομάδα τα μειονεκτήματα απόρριψης της προσφοράς σας
- Μην παίρνετε τα σχόλια προσωπικά γιατί θα χάσετε τον έλεγχο της κατάστασης
- Αν χρειαστεί να κάνετε υποχωρήσεις βεβαιωθείτε ότι έχετε θέσει και κάποιους δικούς σας όρους, για να πάρετε κάτι εις αντάλλαγμα



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



OEB



Χρησιμοποιώντας τακτικές για να αποδυναμώσετε τους αντίπαλους



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΦΟΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία
και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Αποδυναμώνοντας τη θέση της αντίπαλης ομάδας



- Αμφισβητήστε τη θέση της αντίπαλης ομάδας για να μειώσετε την αυτοπεποίθησή τους (απλά κάνοντας κάποιες εικασίες για την εγκυρότητα των πληροφοριών τους)
- Εξετάζετε την εγκυρότητα των πληροφοριών τους, ψάχνετε για αδυναμίες (λάθη λογικής, κακή χρήση στατιστικών δεδομένων, έλλειψη αποδεικτών στοιχείων και γεγονότων)
- Αποφύγετε τον πειρασμό να επιτεθείτε στα άτομα της ομάδας για να αποδυναμώσετε την προσφορά τους (είναι απλά εκπρόσωποι

κάποιου οργανισμού)

Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Τύποι Τακτικών	Παραδείγματα πώς να τους χρησιμοποιήσετε
<p>Οικονομικά – Επιβάλλοντας κόστα στη μία ή και στις δύο εμπλεκόμενες ομάδες, αν δεν καταλήξουν σε συμφωνία</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Εξηγήστε στην αντίπαλη ομάδα ότι υπάρχουν κάποια κόστα (opportunity costs) αν καθυστερήσει η διαδικασία της διαπραγμάτευσης
<p>Νομικά – Χρησιμοποιώντας κυρώσεις ή εντολές για να αποφευχθεί η λήψη μέτρων ή καθυστέρηση της διαδικασίας από μία από τις εμπλεκόμενες ομάδες</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Απειλήστε ότι θα ακολουθήσετε μέτρα, (εφόσον έχετε μια ακλόνητη και σίγουρη υπόθεση) δίνοντας έμφαση στα κόστα (τόσο σε χρηματικό πόσό όσο και σε χρόνο) στην περίπτωση που χάσει η αντίπαλη ομάδα
<p>Κοινωνικά – Θέτοντας περιορισμούς με τη μη έγκριση μιας προτεινόμενης πορείας πραγμάτων, για ηθικούς λόγους</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Πέστε στους αντίπαλούς σας ότι οι προσφορές τους είναι προσβολή για τον κόσμο που θα επηρεαστεί από αυτές • Επιδείξτε πόσο άδικες είναι οι προτεινόμενες λύσεις όταν συγκριθούν με τις προσφορές που πήραν άλλοι διαπραγματευτές σε παρόμοιες περιπτώσεις
<p>Εξευτελισμός – Δημόσιος εξευτελισμός είτε της ομάδας είτε του ατόμου, στα μάτια των συνεργατών τους</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Εξευτελίζοντας τους αντίπαλους για να καταστραφεί η φήμη και η γενική τους εικόνα. Αντιληφθείτε όμως ότι μπορεί να θέλουν να σας εκδικηθούν μελλοντικά για αυτόν τον εξευτελισμό
<p>Συναισθηματικά – Κάνοντας τους αντιπάλους να νιώθουν τύψεις αν δεν κάνουν καμία παραχώρηση</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Συναισθηματικός εκβιασμός των αντιπάλων όταν δεν δίνουν αρκετά – σημειώστε όμως ότι μερικοί άνθρωποι ανταποκρίνονται αρνητικά όταν τους εκμεταλλεύονται συναισθηματικά

Κάνοντας υποθετικές προσφορές



- Το «αν» είναι η πιο σημαντική λέξη στις πιο κάτω ερωτήσεις, αφού δεν σας δεσμεύει σε κάτι, και παράλληλα μπορεί να σας βοηθήσει να εντοπίσετε τα θέματα που είναι σημαντικά για την αντίπαλη ομάδα
- Αν έρθουμε με ένα εκατομμύριο, θα μας δώσετε τη λειτουργία του Χ σταθμού;
- Αν μειώσουμε τις τιμές κατά 20%, θα μας δώσετε σίγουρες παραγγελίες εκ των προτέρων;

• Αν μου δώσετε 90 ημέρες πίστωση αντί 60, θα μου δώσετε τον τόκο που θα είχατε πληρώσει;

Αντιρρήσεις / Αντιστάσεις



- Ακούστε τις αντιρρήσεις προσεκτικά
- Δείξτε κατανόηση και μην περιφρονείτε κανένα
- Ανταποκριθείτε στην αντίρρηση με ειλικρίνεια και πρόθεση να μην υπάρχουν ανησυχίες
- Αν οι ανησυχίες τους οφείλονται σε λανθασμένη κατανόηση, διορθώστε το με ευγένεια, και δώστε ακόμα μια φορά τα πλεονεκτήματα της θέσης σας. Ρωτήστε (με θετικότητα) αν οι ανησυχίες τους έχουν απαντηθεί

• Όταν η αντίρρηση οφείλεται σε κάτι που δεν εναρμόνιζεται στην υπηρεσία σας, δείξτε ανοχή αλλά μην αφήσετε να μηλοφάρτετε για να ξεφύγετε

Παζαρεύοντας



- Συζητείστε λεπτομερώς την αρχική προσφορά πρώτα, όσο άχριστη και αν την βρίσκετε
- Εξετάστε τις διαφορές μεταξύ μιας προσφοράς και αυτού που θέλετε. Αν τις εντοπίσετε μπορείτε να εξηγήσετε, μπορείτε να κάνετε κάποιες ανταλλαγές με την αντίπαλη ομάδα για να μείνετε και οι δύο ευχαριστημένοι
- Ρωτήστε τους αντίπαλους τι είναι πρόθυμοι να δώσουν για αντάλλαγμα
- Ποτέ μην δέχεστε την αρχική προσφορά, ακόμα κι αν φαίνεται να είναι ακριβώς αυτό που ψάχνετε. Θα νιώθετε ότι ίσως **μπορούσατε να είχατε κλείσει μια καλύτερη συμφωνία**



OEB



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η δύναμη του παζαρέματος



- Η δύναμη της διαπραγμάτευσης που έχετε, όπως και αυτή που έχει ο αντίπαλος διαπραγματευτής σας, επηρεάζεται από τα σχετικά κόστη διαφωνίας. Συγκεκριμένα:
- Η δική σας δύναμη: κόστος στον αντίπαλο όταν απορρίψει τους όρους σας
κόστος στον αντίπαλο όταν αποδεχτεί τους όρους σας
- Η δική του δύναμη: κόστος σε εσάς όταν απορρίψετε τους όρους του
κόστος σε εσάς όταν αποδεχτείτε τους όρους του

Αν η αναλογία της δύναμής σας είναι μεγαλύτερη από 1 (τα κόστη απόρριψης είναι μεγαλύτερα από τα κόστη αποδοχής) τότε η δύναμή σας υπερिशύει της αντίπαλης ομάδας.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στάδιο Κλεισίματος

προσφέρω...»

Η γλώσσα του σώματος δείχνει υποστήριξη

Η αρχηγός της ομάδας συνοψίζει και κάνει την τελική προσφορά

Ένα μέλος της ομάδας υποστηρίζει την αρχηγό με δεδομένα



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στάδιο Κλεισίματος



- Καθώς πλησιάζετε στο τέλος μιας διαπραγμάτευσης, πρέπει να συζητήσετε τους όρους της συμφωνίας σας
- Οι όροι συμπεριλαμβάνουν τη μέθοδο πληρωμής, για πόσο θα ισχύει η συμφωνία πριν αναθεωρηθεί, και πώς θα πράξετε σε περίπτωση προβλήματος σχετικά με την υλοποίηση της συμφωνίας
- Αν θέλετε να αυξήσετε τις πιθανότητες να καταλήξετε σε ένα θετικό αποτέλεσμα, υπάρχουν κάποιες ενέργειες που μπορείτε να κάνετε

(ακολουθούν αναλυτικοί πίνακες πιο κάτω)

Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ενέργεια	Στόχος
Συνοψίστε	<p>Ο σκοπός των συνοψίσεων σε αυτό το στάδιο είναι να ελέγξετε αν είστε έτοιμοι για τις δύο τελευταίες ενέργειες: συμφωνία και κλείσιμο Πρέπει να είστε σίγουροι ότι η σύνοψή σας καλύπτει όλα τα θέματα που συζητήσατε.</p>
Αναφορά και συζήτηση θεμάτων που αποφύγατε	<p>Νωρίτερα στη διαπραγμάτευση μπορεί να αποφασίσετε να αφήσετε μερικά δύσκολα θέματα για αργότερα. Τώρα είναι η στιγμή για να αναφερθείτε σε αυτά τα θέματα. Όμως, η συζήτηση θα είναι αποτελεσματική μόνο εάν:</p> <ul style="list-style-type: none">• Έχετε πραγματικά κάνει κάποια πρόοδο μέχρι τότε• Υπάρχει μεγαλύτερος βαθμός εμπιστοσύνης μεταξύ εσάς και της αντίπαλης ομάδας <p>Αν δεν ισχύουν τα πιο πάνω, το πιο πιθανόν είναι ότι δεν είστε έτοιμοι ακόμα για να τα συζητήσετε. Αν ισχύουν, συζητήστε και επιλύστε αυτά τα θέματα τη συγκεκριμένη στιγμή</p>
Υποχωρήσεις	<p>Να είστε προσεκτικοί να μην δεχτείτε κάτι που θα απορρίπτατε νωρίτερα κατά τη διαπραγμάτευση, καθώς θα φανεί σαν σημάδι αδυναμίας ή ακόμα και παραλογισμός</p>
Χωρίζοντάς το στη μέση	<p>Ένας από τους τρόπους με τους οποίους μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να αποφύγετε ένα θέμα στο οποίο κολλήσατε, είναι να εισηγηθείτε κάτι που βρίσκεται ενδιάμεσα των προηγούμενων εισηγήσεων της αντίπαλης ομάδας. Για να είναι αυτό αποτελεσματικό, πρέπει να μοιράσετε τη διαφορά ίσα και δίκαια</p>

Ενέργεια	Στόχος
Αυτό ή εκείνο	<p>Ένας άλλος τρόπος για να βγείτε από το αδιέξοδο είναι να παρουσιάσετε δύο αλλά εναλλακτικές προτάσεις. Ακολουθώντας αυτή την τακτική δείχνει την πρόθεσή σας να φτάσετε σε μια συμφωνία, όμως διατρέχετε τον κίνδυνο να χάσετε αξιοπιστία και ίσως να μην φτάσετε σε κάποια συμφωνία</p>
Όλο το πακέτο	<p>Συσχετίζοντας τα ανεξάρτητα κομμάτια της συμφωνίας σας μπορεί να εμφανίσει κάποιο 'gloss' στην πιθανή σας συμφωνία που δεν υπήρχε προηγουμένως. Μπορεί επίσης να εμφανίσει οφέλη που αγνοήσατε νωρίτερα όταν ασχοληθήκατε με τις λεπτομέρειες. Και τα δύο (ανεξάρτητα και μαζί) μπορούν να επηρεάσουν θετικά στο κλείσιμο της συμφωνίας</p>
Καινούριες ιδέες ή προτάσεις	<p>Λέγεται ότι εισάγοντας καινούριες εισηγήσεις επηρεάζει την ισορροπία των πραγμάτων, και αποσταθεροποιεί την απόκρουση και αντίρρηση. Όμως, εισάγοντας καινούριες ιδέες σε αυτό το σημείο της διαπραγμάτευσης μπορεί να επηρεάσει αρνητικά τα μέχρι τώρα αποτελέσματα που έχετε επιτύχει. Μπορείτε να εμφανιστείτε παραπλανητικός, εκμεταλλευτής και «ληστής» χρόνου, και αν συμβεί αυτό θα πρέπει να ξεκινήσετε από την αρχή</p>

Όταν κάνετε την τελική σας προσφορά, η άλλη ομάδα μπορεί απλά να την δεχτεί ως έχει. Αν δεν την δεχτούν, μπορεί να έχετε την ευκαιρία να κάνετε μια άλλη προσφορά που να είναι αποδεκτή και από τους δύο:



Μέθοδοι	Αποτελέσματα
<p>Δίνοντας έμφαση στα πλεονεκτήματα: συγκεντρωθείτε στο να εξηγήσετε στην αντίπαλη ομάδα πώς μπορεί να ωφεληθεί από αυτή τη συμφωνία. Αποφύγετε να αναφέρετε τα δικά σας οφέλη από αυτή τη συμφωνία</p>	<ul style="list-style-type: none">• Βοηθά να δει κάποια ωφέληματα της συμφωνίας που ίσως δεν είναι νωρίτερα• Δημιουργεί αίσθηση μιας κατάστασης που κερδίζουν και οι δύο (win/win) παρά μιας κατάστασης που κερδίζει μόνο ο ένας (win / lose)
<p>Ενθαρρύνοντας και χειροκροτώντας: καλωσορίστε τις εποικοδομητικές προτάσεις από την αντίπαλη ομάδα, ασχέτως πόσο χρόνο χρειάστηκε να εμφανιστεί.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Δημιουργεί μια θετική διάθεση στην οποία μπορούν οι συμφωνίες να κλείσουν• Βοηθά να αποφευχθεί η κριτική των δικών σας counter-proposals• Βοηθά στον ανταγωνισμό με την αντίπαλη ομάδα σε ένα κρίσιμο σημείο της συζήτησης



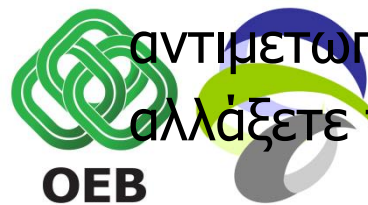
Ενθαρρύνοντας το κλείσιμο

Μέθοδοι	Αποτελέσματα
<p>Αποφεύγοντας καταστάσεις win / lose: εξηγήστε ότι ψάχνετε για ένα αποτέλεσμα που θα είναι αποδεκτό από κοινού</p>	<ul style="list-style-type: none">● Αποφεύγει συναντήσεις που μπορούν να οδηγήσουν σε αυξημένη εχθρότητα και σε αδιέξοδα● Υιοθετεί μια χαλαρή ατμόσφαιρα στην οποία μπορεί να γίνει μια εποικοδομητική συζήτηση● Επιτρέπει να γίνονται counter-proposal
<p>Saving face / Διαλλακτικότητα: δώστε στην αντίπαλη ομάδα μια διέξοδο, κάνοντας υποθετικές ερωτήσεις ή θέτοντας υποθετικές προσφορές</p>	<ul style="list-style-type: none">● Αυξάνει την πιθανότητα να κοιταχτούν προσεκτικά οι προσφορές σας από τους αντιπάλους● Σημαίνει ότι η αντίπαλη ομάδα έχει λιγότερη πίεση να δεχτεί ή να απορρίψει την προσφορά σας, αλλά μπορεί να αποφασίσει συντομότερα

Χειριστείτε πιθανότητες διακοπής των διαπραγματεύσεων



- Άμεση επικοινωνία μεταξύ των εμπλεκόμενων ομάδων (συνάντηση πρόσωπο με πρόσωπο)
- Αποκατάσταση της διαπραγμάτευσης, χωρίς την παρέμβαση ενός τρίτου εξωτερικού διαπραγματευτή
- Αν αποχώρησε κάποιο μέλος της ομάδας, προσπαθήστε να το πείσετε να επιστρέψει. Αν αποχώρησε όλη η ομάδα, στείλετε το δυνατότερο μέλος της ομάδας σας για άμεση ανασυγκρότηση
- Αν δεν μπορείτε να αντιμετωπίσετε την διάλυση της ομάδας μεταξύ σας, μπορεί να χρειαστείτε κάποια εξωτερική βοήθεια από κάποιον ειδικό
- Υπάρχουν περιπτώσεις όπου μια ομάδα ζητά τη διακοπή της διαπραγμάτευσης άμεσα. Αν αυτή είναι η περίπτωση που αντιμετωπίζετε, διατηρήστε τη ψυχραιμία σας και προσπαθήστε να αλλάξετε την κατάσταση, στοχεύοντας για εναρμόνιση



OEB



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Ο εξοργισμένος
διαπραγματευτής
αρνείται να συνεχί-
σει τη συζήτηση

Ένα μέλος της
ομάδας εξηγεί
την αντίδραση
του συνα-
δέλφου

Ο Αρχηγός της αντίπα-
λης πλευράς αντιδρά
θυμωμένα στην απο-
χώρηση

Ένα μέλος της αντί-
παλης ομάδας επι-
χειρεί να εξομαλύ-
νει την κατάσταση





ΟΕΒ



Συμπεράσματα



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΦΟΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Συμπεράσματα (συνέχεια)



- Εξετάστε κι άλλες επιλογές
- Αφιερώστε περισσότερο χρόνο σε τομείς πιθανής συμφωνίας
- Καθορίστε τους στόχους σας
- Κάνετε περισσότερες ερωτήσεις
- Συνοψίζετε πιο συχνά αυτά που λέτε
- Αφήστε ανοιχτό το ενδεχόμενο αλλαγής της σειράς με την οποία θα εξεταστούν τα θέματα στη συνάντηση
- Λιγότερους εκνευρισμούς που δεν πείθουν για την προσφορά σας
- Κάντε λιγότερες στιγμιαίες αντικρουόμενες προτάσεις
- Ξεκινήστε λιγότερες προσπάθειες αυτοάμυνας και επίθεσης



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Συμπεράσματα (συνέχεια)



- Δοκιμάστε την κατανόηση των ακροατών σας πιο συχνά
- Αφιερώστε το διπλάσιο χρόνο ερευνώντας μακροπρόθεσμα αντί βραχυπρόθεσμα θέματα
- Καθορίστε την συμπεριφορά της αντίπαλης ομάδας πριν ξεκινήσετε, εκτός όταν διαφωνείτε
- Δώστε περισσότερες πληροφορίες για τα προσωπικά σας συναισθήματα
- Αποφύγετε να αντικρούσετε ισχυρισμούς με πιο αδύναμες και «ευάλωτες» δηλώσεις
- Επαληθεύστε τα γεγονότα που συνέβησαν κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης
- Να γνωρίζετε τη διαφορά μεταξύ θέσεων και συμφερόντων – τα συμφέροντα κτίζουν εμπόδια στις συμφωνίες που διαρκούν



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Συμπεράσματα (συνέχεια)



- Να είστε δημιουργικός – αν ανταποκριθείτε με νέες ιδέες και κάνετε κάτι αναπάντεχο, μπορείτε να ανοίξετε πόρτες σε μεγαλύτερα κέρδη, απ'ότι όταν συμπεριφέρεστε προβλέψιμα
- Να είστε έτοιμοι να αφοσιωθείτε – μην αφοσιωθείτε σε κάτι που δεν μπορείτε να κάνετε
- Να είστε ενεργός ακροατής – συγκεντρωθείτε σε αυτά που λένε οι άλλοι, τόσο στα λόγια τους όσο και στο μήνυμά τους
- Να γνωρίζετε τη σημαντικότητα της σχέσης – αν καταλάβετε την σχετική προτεραιότητα της σχέσης θα είναι ευκολότερο να ξέρετε ποια είναι η κατάλληλη στιγμή για να κάνετε κάτι που θα έχει βραχυπρόθεσμο κόστος και μακροπρόθεσμα κέρδη.



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



ΟΕΒ



ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ,,,



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ευχαριστούμε για την προσοχή σας !!!



Υγιείς Εργασιακές Σχέσεις – Σύγχρονες Επιχειρήσεις



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ
της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην Κύπρο
οι ιδέες μας, πράξη και ανάπτυξη

Το Έργο συγχρηματοδοτείται από την Κυπριακή Δημοκρατία και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.