

Vyjednávací rámec

Následující přehled vyjmenovává základní informace, které by měl každý vyjednávač znát před tím, než otevře dveře vyjednávací místnosti. Je současně nutné připomenout, že každé vyjednávání je specifické, a proto je potřeba schéma rámce podle konkrétní situace upravit

Kategorie	Pomocné otázky	Poznámky
Cíl	Co chci? Co mě motivuje vyjednávat?	
Zájem	Proč to chci? Co bude jinak, pokud cíle nedosáhnu?	
Strategie	Jak chci svého zájmu dosáhnout? Jaký mám plán? Jak by mělo vyjednávání ideálně vypadat?	
Cíl druhé strany	Co chce druhá strana? Co druhou stranu motivuje k tomu, že se mnou chce vyjednávat?	
Zájem druhé strany	Proč chce druhá strana to, co chce?	
Pozadí vyjednávání	Co doprovází naše vztahy? Jaká je jejich historie? Jaké další příběhy se k situaci váží? Jaká fakta jsou důležitá?	
Strany a osobnosti	Kdo je protistrana? Kdo za ní jedná? Jaké má vlastnosti?	
Percepce mé osoby/mých zástupců	Jak jsem vnímán druhou stranou? Jak mohu tuto percepce zlepšit?	
Komunikace a její zlepšení	Jak spolu komunikujeme? Jaké jsou další, doposud nevyužité komunikační kanály? Jak je mohu zlepšit?	
Proces	Jak bude probíhat vyjednávání? Kdo jej iniciuje? Kde a kdy se potkáme? Jaká budou pravidla? Zvážil(a) jsem možnost využití mediátora?	
Mé argumenty	Jaké argumenty vznesu? Jak na ně <i>patrně</i> odpoví protistrana? Jakými protiargumenty mohu odpovědět?	

Jakékoliv šíření tohoto materiálu je možné jen s předchozím písemným souhlasem autora.

JUDr. Martin Svatoš, Ph.D. © 2019

www.forarb.com

Kategorie	Pomocné otázky	Poznámky
Způsob přesvědčování	Který ze způsobů přesvědčování je v tomto okamžiku správný/efektivní? (<i>Pocit solidarity, odbornost, legitimita - oprávnění, informace, zisk, hrozba</i>)	
Informace	Jaké klíčové informace mi chybí? Jak je mohu získat?	
Předsudky	Co ovlivňuje můj čistý úsudek? Jaká kognitivní zkreslení se na mě aplikují v tomto případě? Je některá strana zakotvená?	
BATNA	Co budu dělat, pokud se nedohodneme? Jak mohu tento svůj plán zlepšit? Opravdu není nic lepšího? Opravdu? Ale je!	
BATNA protistrany	Co bude dělat druhá strana, pokud se nedohodneme? Mohu tento scénář nějak ovlivnit? Mohu jí pomoci?	
Potencionální slepé uličky	Kde mohou jednání ztroskotat? Jak mohu této situaci předejít?	
Možnosti řešení	Mám nějaké konkrétní návrhy řešení? Jak a kdy je budu prezentovat?	
Páka	Mohu na stranu vyvinout nátlak? Je takový postup legitimní? Je legální? Může druhá strana vyvinout nátlak na mě? Jak se tomu budu bránit?	
Taktika	Jaké jsou konkrétní plány na samotné vyjednávání? Kdy a jak mohu využít výše popsanych znalostí a informací?	
Finance	Jaké jsou finanční náklady na vyjednávání?	
Právo	Jaký právní rámec obklopuje vyjednávání? Hrozí soudní/rozhodčí řízení?	