

Szanse w przebraniu – jak otworzyć drzwi, których nie widzisz?



Czy zastanawiałeś się, w jakim stopniu potrafisz dostrzec i wykorzystać pojawiające się szanse?

Jednym z obszarów działalności Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach jest organizacja wydarzeń networkingowych. *Szanse nie istnieją w próżni, rodzą się między ludźmi* i takie spotkania są okazją do wymiany doświadczeń i odkrycia nowych możliwości współpracy. Sama obecność na nich jednak nie wystarczy. Twoja umiejętność komunikacji oraz wywierania wpływu na rozmówców decyduje - czy i w jakim stopniu okazje te wykorzystasz. To wtedy otwierasz drzwi, które z początku były niewidoczne. Problem w tym, że często nawet nie zdajesz sobie sprawy, że właśnie negocjujesz. Mamy różne definicje tego pojęcia, a wielu liderów myśli, że negocjacje zaczynają się, gdy obie strony siadają do stołu lub ustalają ostateczną cenę. **Jak stać się świadomym negocjatorem, który dostrzega i wykorzystuje szanse ukryte w interakcjach międzyludzkich?**

W jednej z firm produkcyjnych, w której pracowałem do 2008 r., byłem członkiem centralnego zespołu, który odpowiadał za sprzedaż wartą 100 mln złotych rocznie. Internetowe aukcje dla dostawców dopiero raczkowały, ale i bez nich konkurencja cenowa była bezlitosna. Tradycyjne podejście do rozmów oparte o kompromis i win-win po prostu nie działały, więc chciałem nauczyć się inaczej negocjować. W warszawskiej księgarni, natknąłem się na książkę „Zacznij od NIE” amerykańskiego negocjatora Jima Campa. Już po kilku stronach czułem, że trzymam w rękach coś wyjątkowego. To nie były typowe porady z zakresu sprzedaży czy psychologii – to był system, który stosowało FBI oraz prezesi firm z listy Fortune 500. Filozofia Jima Campa wywracała do góry nogami wszystko, co wiedziałem do tej pory o negocjacjach. To nie był zestaw trików czy sztuczek. Jego metody

nie opierały się na manipulacjach, podstępach ani zbędnych ustępstwach. To była świadoma praca z wizją problemu, która prowadzi do decyzji i działań. Jim Camp uczył, że prawo do odmowy, kontrola nad emocjami i wejście w świat drugiej strony to nie taktyki - to fundamenty skuteczności w świecie, gdzie wszyscy coś negocjują, ale niewielu naprawdę słucha. W 2013 roku zgłosiłem się do Jima i przez kolejne miesiące ćwiczyłem pod jego okiem. Rok później świat obiegła wiadomość o jego śmierci, a ja uświadomiłem sobie, że zdążyłem w ostatniej chwili zdobyć tę wiedzę u źródła.

To wtedy założyłem HRfactory.pl – wielokrotnie wyróżniany start-up HR Tech, gdzie pracodawca ma do dyspozycji setki agencji rekrutacyjnych w jednym miejscu, które w modelu crowdsourcingu realizują szybciej i skuteczniej nawet najtrudniejsze procesy rekrutacji. Równolegle rozwijałem biznes globalnej firmy specjalizującej się w diagnostyce urządzeń wysokich napięć. Trudno o lepszy poligon doświadczalny dla nowego podejścia do negocjacji – z jednej strony świat technologii HR Tech, z drugiej tradycyjny sektor energetyki i przemysłu. Od tamtego czasu minęło już ponad 10 lat, a ja dzielę się wiedzą i doświadczeniami. 10 lipca odbyła się w Warszawie premiera książki „Szansa”, którą napisałem wspólnie z Brianem Tracy i Sebastianem Kotów.

Już wkrótce w ramach V edycji Katowickiej Akademii Rozwoju Przedsiębiorcy razem z Regionalną Izbą Gospodarczą w Katowicach i Urzędem Miasta Katowice w dniach 9-10 września zapraszam na szkolenie w Rawa.Ink. To będzie praktyczny warsztat, który pozwoli Ci odkryć zupełnie inne, systemowe podejście do negocjacji.

Do zobaczenia!
Mikołaj Tarnawski

HRfactory.pl

www.hrfactory.pl

MIKOŁAJ
TARNAWSKI
NEGOTIATION COACH

www.mikolajtarnawski.pl