

LÄBIRÄÄKIMISTE ABC

ERIALASID LÕIMIV
ELU.
UUENDUS



Läbirääkimine on suur kunst

- ☀ Ole empaatiline - mõista teist inimest
- ☀ Oluline on hea mõtlemisvõime, probleemitundlikkus ja loovus
- ☀ Ole enesekindel ja positiivne nii enda kui teiste inimeste suhtes
- ☀ Mõista probleemi
- ☀ Mõista vastaspoole soove ja aktsepteeri neid
- ☀ Oska kuulata ja mõista teise poole väärtusi ja lähtekohti
- ☀ Esitage avatud küsimusi ja kuulake tähelepanelikult
- ☀ Räägi vähem ja kuula rohkem
- ☀ Paku ka täiesti uut lähenemist, lahendust
- ☀ Oska leida lahendus, mis on kahepoolset kasulik ehk tuleb jõuda võitja-võitja lahenduseni
- ☀ Innusta ja veena teist poolt sobiva leitud lahenduse õigsuses
- ☀ Ole aus, põhimõttekindel ja avameelne
- ☀ Hea tulemus = kahepoolset kasulik tulemus - kokkulepe peab tagama rahulolu nii läbirääkijale kui ka teisele osapoolle
- ☀ Kohtle teisi austusega

Allikad:

Fells, R., Sheer, N. (2019). *Effective negotiation: From research to results*. Cambridge University Press.

Kraun, M. (2018, 21. aprill). *Kuidas pidada edukaid läbirääkimisi?*. Äripäev. <https://www.aripaev.ee/kasulik/2018/04/21/kuidas-pidada-edukaid-labiraakimisi>

Tikenberg, K. (2022, 31. jaanuar). *Kuidas pidada erinevate põlvkondadega läbirääkimisi?*. Personaliuudised. <https://www.personaliuudised.ee/uudised/2022/01/31/kuidas-pidada-erinevate-polvkondadega-labiraakimisi>

Virovere, A., Liigand-Juhkam, J. S. (2017, 17. jaanuar). *Kuidas olla edukas läbirääkija?*. Intelligentne grupp. <https://intelligentne.ee/uudised/kuidas-olla-edukas-labiraakija/>