

Negocjator biznesowy

242104

Inna nazwa zawodu: nie występują

Zadania i czynności

Ostatnia aktualizacja - 09.2009 r.

Negocjacje określa się jako formę porozumiewania się przeciwnych stron konfliktu, gdzie zainteresowani składają wzajemne propozycje i kontrpropozycje, a problem jest rozwiązany pod warunkiem, że obie strony osiągną zgodę. Negocjowanie stało się powszechną metodą rozstrzygania problemów w działalności podmiotów gospodarczych o różnych poziomach zorganizowania i o różnych stopniach skomplikowania załatwianych spraw - od prostej transakcji kupna samochodu u sąsiada, po skomplikowane sprawy prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, a także negocjacje w rozwiązywaniu problemów ściśle politycznych lub na styku ekonomii i spraw ogólnospołecznych. W związku z tym powstaje wyspecjalizowana grupa ludzi, których domeną zawodową jest sztuka negocjowania oparta na wiedzy z zakresu erystyki (sztuka doprowadzania sporów do korzystnego rozwiązania), psychologii, socjologii oraz na praktycznej umiejętności ich stosowania w oddziaływaniach interpersonalnych. Dla tej grupy zawodowców sukces w negocjacjach dotyczących dowolnego zakresu spraw jest składową ich osobistego sukcesu świadczącego o kwalifikacjach. Negocjator - jest odpowiedzialny za prowadzenie rokowań (najczęściej w czyimś imieniu) i za ich sukces. To profesjonalista, który potrafi wspólnie z drugą stroną stworzyć rozwiązanie, które sprawi, że po zakończeniu rozmów obie strony będą zadowolone z ich przebiegu i osiągniętych rezultatów. Należy podkreślić, że pracy negocjatora towarzyszy duże tempo, konieczność szybkiego podejmowania decyzji, a czasem także praca w niebezpiecznych warunkach.

Negocjator w dużej firmie i korporacji zajmuje się negocjowaniem warunków fuzji, umów czy kontraktów. Do jego obowiązków należy kompetentne przygotowanie się do prowadzenia negocjacji, poprzez zebranie bogatych informacji o partnerach biznesowych, łącznie z danymi objętymi tajemnicą, co gwarantować będzie jego przewagę.

Negocjator w sporach publicznych reprezentuje stronę konfliktu w sprawach ogólnospołecznych np. budowa oczyszczalni ścieków. Negocjator często występuje również jako strona w sporach pracodawców ze związkami zawodowymi, częściej jednak w podobne spory są angażowani mediatorzy (nie reprezentują żadnej ze stron konfliktu, lecz dążą do osiągnięcia kompromisu).

Szczególne miejsce wśród negocjatorów zajmuje **negocjator policyjny**. Do jego zadań należy rozwiązywanie wszelkich sytuacji kryzysowych poprzez komunikowanie się ze sprawcą tej sytuacji. Negocjacje prowadzone są z wykorzystaniem środków technicznych np. telefon lub rozmowę bezpośrednią z zachowaniem niezbędnego bezpieczeństwa. Do sytuacji kryzysowych, z którymi najczęściej styka się negocjator policyjny należą: wzięcie i przetrzymywanie zakładników, zapowiedź popełnienia samobójstwa, groźba użycia broni lub niebezpiecznego narzędzia lub materiału w stosunku do osób i mienia, a także szereg innych, które powodują zagrożenie bezpieczeństwa. Negocjatorzy policyjni zawsze pracują w zespołach. Ma to związek

zarówno z niezwykle złożoną sytuacją, z jaką się spotykają, jak i z niejednokrotnie bardzo długim okresem trwania negocjacji.

Środowisko pracy

Ostatnia aktualizacja - 09.2009 r.

ŚRODOWISKO PRACY

Warunki materialne

Negocjator pracuje zazwyczaj w pomieszczeniach biurowych, w salach konferencyjnych, w halach produkcyjnych i in. Jest to raczej środowisko spokojne, zorganizowane tak, aby występowało jak najmniej czynników zakłócających pracę. Inaczej wygląda środowisko pracy negocjatora policyjnego, który nie ma określonego miejsca pracy. Prowadzi on negocjacje tam gdzie istnieje potrzeba, może to być zarówno w budynkach, jak i na wolnym powietrzu, w kabinach środków transportu, pod ziemią, na wodzie lub w powietrzu. Nie ma on żadnego wpływu na otoczenie – jeśli jest potrzeba musi się dostosować do hałasu, niewygody, warunków atmosferycznych i in.

Warunki społeczne

Negocjator w miejscu pracy ma bardzo intensywne kontakty z ludźmi. W zależności od miejsca pracy są to biznesmeni, politycy, grupy społeczne, zwykli ludzie, a czasem nawet przestępcy. Praca ta ma najczęściej charakter zespołowy (szczególnie w przypadku negocjatorów policyjnych, którzy pracują w kilkuosobowych zespołach). Istnieje też możliwość pracy indywidualnej, w mniej skomplikowanych kwestiach, dotyczących pojedynczego klienta np. w banku lub w biurze windykatyjnym.

Warunki organizacyjne

Czas pracy negocjatora jest nienormowany i zależy od potrzeb sytuacji. Jako że negocjator rzadko jest zatrudniony wyłącznie na tym stanowisku, jego czas pracy zależy od miejsca zatrudnienia i rodzaju wykonywanej pracy, co może obejmować 8 godzin dziennie. Jednak wypełniając zadania negocjatora nie pracuje w wyznaczonych godzinach, ale dostosowuje się do potrzeb sytuacji, w której się znajduje oraz do partnerów w negocjacjach. Negocjacje mogą trwać zarówno 3 godziny, jak i kilka dni, tygodni itp. W przypadku negocjatorów policyjnych są to negocjacje nieprzerwane, dotyczą, bowiem ochrony życia, zdrowia lub mienia. Negocjator może pełnić zarówno funkcję podwładnego, jak i zwierzchnika.

Wymagania psychologiczne

Negocjator powinien charakteryzować się szeroko pojętą umiejętnością postępowania z ludźmi od tego, bowiem w dużej mierze zależy sukces jego pracy. Ważna jest umiejętność nawiązywania kontaktu poprzez okazanie drugiej stronie szacunku i chęci osiągnięcia porozumienia. Nie zawsze jest to możliwe, dlatego też powinien on posiadać dużą umiejętność radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych, z którymi niewątpliwie będzie miał do czynienia. Jako, że głównym narzędziem pracy negocjatora

jest słowo musi on posiadać łatwość wypowiadania się w mowie i piśmie, gdyż, aby nawiązać kontakt i osiągnąć porozumienie trzeba być zrozumianym przez drugą stronę. Powinien też wykazywać dużą zdolność przekonywania innych do swoich propozycji. Prowadzenie negocjacji wymaga także całkowitej koncentracji uwagi na kwestiach poruszanych w trakcie rozmów. Przydatna jest również dobra pamięć i podzielność uwagi, ze względu na konieczność jednoczesnego słuchania, prowadzenia rozmowy, konsultacji z zespołem. Niezwykle ważna jest umiejętność słuchania i obserwacji, bowiem dużo treści jest przekazywanych pozawerbalnie za pomocą gestów, tonu głosu, zachowania, co stanowi dla negocjatora dodatkowe źródło informacji. Ponadto negocjator powinien charakteryzować się samokontrolą i dojrzałością emocjonalną, dzięki czemu może efektywnie pracować, unikając zbytniego osobistego zaangażowania. Najbardziej odpowiednią osobą na tego typu stanowisko jest osoba o usposobieniu sangwinika (jest to najbardziej ustabilizowany typ charakteru, osoba o optymistycznym podejściu do życia, otwarta na relacje interpersonalne), gdyż nie traci ona z oczu celu swoich działań i nie pozwala wpływać innym na swój ogląd sytuacji. Ze względu na niejednokrotnie duże tempo toczenia się rozmów musi umieć szybko podejmować decyzje i w związku z tym powinien być osobą o dużej pewności siebie, która ma zaufanie do siebie i nie zmienia zdania pod wpływem perswazji strony przeciwnej. Powinna to być także osoba, która potrafi ponosić odpowiedzialność, nie tylko za swoje czyny, ale również za słowa. Negocjator powinien też być osobą sumienną, aby mógł się rzetelnie przygotować do prowadzenia negocjacji, poprzez zgromadzenie wszystkich potrzebnych informacji odnośnie tematu, a także kontrpartnerów. Jednym z głównych aspektów pracy negocjatora jest twórcze podejście do rozwiązywania problemów i dostrzeganie nowych rozwiązań, jednak z zachowaniem stałego celu.

Wymagania fizyczne i zdrowotne

Pod względem obciążenia fizycznego pracę tę można zaliczyć do prac lekkich. Należy jednak uwzględnić, że negocjacje nie mają określonego czasu trwania, dlatego też negocjator powinien charakteryzować się znaczną wytrzymałością na długotrwały wysiłek. Dodatkowo negocjatorzy policyjni powinni wykazać się wysoką sprawnością fizyczną, ze względu na wymienione powyżej środowisko pracy. Przeciwwskazaniem do wykonywania tej pracy są wszelkie zaburzenia ośrodkowego układu nerwowego oraz poważne wady słuchu i wymowy, a także ze względu na wysoki poziom stresu - problemy z krążeniem. Istotnym przeciwwskazaniem są także własne nierozwiązane problemy emocjonalne, powodujące nadmierną koncentrację na własnej osobie i nie pozwalają się skupić na drugiej stronie negocjacji.

Warunki podjęcia pracy w zawodzie

Aby podjąć pracę w zawodzie negocjatora nie jest istotny kierunek wykształcenia. Zazwyczaj preferowane jest wykształcenie wyższe, zwłaszcza na stanowiskach bardziej odpowiedzialnych, wymagających gruntownej wiedzy. Ważniejsze jednak od wykształcenia są umiejętności społeczne, związane szczególnie z kontaktami interpersonalnymi, a także ukończenie specjalistycznych szkoleń, które wzbogacają wiedzę i rozwijają umiejętności potrzebne w skutecznym prowadzeniu negocjacji.

W zawodzie tym przydatna jest znajomość języków obcych, ponieważ negocjacje mogą być prowadzone z różnymi ludźmi. Istotna jest również umiejętność obsługi komputera, wykorzystywanego do przygotowywania potrzebnych materiałów oraz do komunikowania się z partnerami.

Możliwości awansu w hierarchii zawodowej

Możliwości awansu w tym zawodzie są związane z zajmowanym stanowiskiem, jako że negocjator rzadko pracuje na wyodrębnionym stanowisku. Najczęściej pracując w określonej branży (w sektorze prywatnym lub państwowym), pełni jednocześnie funkcję negocjatora. Awans w omawianym zawodzie może polegać głównie na tym, że negocjator pełni rolę kierownika zespołu negocjatorów.

Możliwości podjęcia pracy przez dorosłych

W zawodzie negocjatora mogą podjąć pracę osoby starsze (nie występują ograniczenia wiekowe), ale mające wymagane umiejętności i doświadczenie w pracy z ludźmi.

Możliwości zatrudnienia

Negocjator jest zawodem specyficznym, można go, bowiem wykonywać pracując w każdej gałęzi przemysłu, w sektorze zarówno prywatnym jak i państwowym. Rzadko spotykane jest samozatrudnienie, głównie ze względu na fakt, iż negocjator zazwyczaj występuje powiązaniu z innym wykonywanym zawodem. Dlatego też, jako odrębne stanowisko jest rzadko spotykany. Natomiast często poszukiwane są do pracy osoby, spełniające wymagania psychologiczne do tego zawodu i posiadające odpowiednie predyspozycje (kompetencje).

Zawody pokrewne

mediator

psycholog

policjant

Polecana literatura

·Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, R. Fisher,W. Ury

- Negocjacje w biznesie Z. Nęcki, Kraków 1994
- Skuteczne negocjacje R. Błaut, Warszawa 1995
- Zarządzenie Komendanta Głównego Policji z dn. 26 marca 2002 r.w sprawie form i metod wykonywania negocjacji policyjnych