

Poniżej znajdują się typy strategii negocjacyjnych oraz przykłady ich zastosowania:

STRATEGIA UNIKANIA:

Część klasy chce iść na wagar, a część zostać na lekcjach. Zaczynają negocjować. Obie strony unikają odejścia od swoich założeń i nie chcą słuchać argumentów drugiej strony. Brak jest tutaj jakichkolwiek wzajemnych relacji, a i wynik jest słaby, bowiem grupy nie dojdą do porozumienia i każda zrobi to co wcześniej założyła, tzn. część klasy pójdzie na wagar, a część zostanie w szkole.

STRATEGIA USTĘPSTWA:

Toczą się negocjacje o przetarg na budowę dużego obiektu sportowego. Rywalizują o to dwie duże firmy, które prowadzą negocjacje. Po pewnym czasie jedna ze stron ustępuje, ponieważ zauważa, że druga strona ma lepszy pomysł na budowę tego obiektu. Wprawdzie strona, która ustępuje przegrywa, ale nawiązane zostają wzajemne relacje i okazuje się, że firma ta będzie mogła na terenie tego obiektu wybudować sklep z akcesoriami sportowymi.

STRATEGIA RYWALIZACJI:

Burmistrz pewnego powiatu ogłasza negocjacje o budowę supermarketu. Zgłaszają się dwie gminy, których wójtowie prowadzą negocjacje. Przebiegają one bardzo zacięcie, ponieważ żadna ze stron nie chce ustąpić. Okazuje się potem, że wójt jednej z tych gmin przekupił burmistrza i to właśnie on wygrywa negocjacje, mimo że miał o wiele gorszy plan budowy supermarketu. Wprawdzie gmina ta wygrywa, ale zaprzepaszczone zostają przez to wzajemne relacje i obie te gminy pozostają skłócone.

STRATEGIA WSPÓŁPRACY:

W szkole zostaje ogłoszony konkurs o to, która klasa stworzy najlepsze logo multimedialne szkoły. W pewnej klasie powstają dwa obozy i każdy z nich ma odmienną wizję tego logo. Aby dojść do porozumienia zaczynają negocjować, tak że nawiązuje się współpraca i część pomysłów zostaje wzięta od jednej strony, a część od drugiej. Okazuje się, że właśnie ta klasa wygrywa konkurs. Zachowane zostają także dobre relacje, ponieważ od obu stron wyszedł pomysł.

STRATEGIA KOMPROMISU:

Kuratorium Oświaty ogłasza konkurs na Szkołę Roku. Biorą w nim udział wszystkie szkoły z pewnego województwa. W pewnej szkole dominują trzy klasy, a każda ma gotowy, śmiały pomysł na to jak powinna wyglądać szkoła na miarę Roku. Nawiązują się pomiędzy nimi negocjacje wobec, których każda z tych klas musi zrezygnować z niektórych pomysłów. Udaje się osiągnąć kompromis, jednak relacje między tymi klasami pozostają takie sobie, a konkursu szkoła ta nie wygrywa.