Projektowanie partycypacyjne oznacza współdecydowanie, to znaczy przejmowanie odpowiedzialności przez obywateli w zakresie przestrzegania prawa i zasadności realizacji potrzeb osób wymagających specjalnych warunków bytowych w celu ich właściwej koegzystencji. Odbywa się ono w ramach dialogu społecznego. Kluczowe pozostaje pytanie o rozpoznanie potrzeb obywateli, a także rozmowa o właściwym ich negocjowaniu. W takiej sytuacji istotne pozostają negocjacje społeczne, których priorytetowym elementem jest nastawienie na współpracę.

Generalnie negocjacje społeczne obejmują pertraktacje pomiędzy dwiema grupami, z których jedna dysponuje większym kapitałem i możliwościami od drugiej, na przykład z jednej strony instytucja publiczna, administracja lub rząd, a z drugiej – obywatele lub mieszkańcy określonego terytorium (społeczność lokalna). Pertraktacje te realizowane są w celu zabezpieczenia potrzeb obywateli (na przykład budowa boiska, siłowni czy ścieżki rowerowej w parku dostosowanej do potrzeb dzieci, osób młodych, starszych i schorowanych). Priorytetowe w tym zakresie są dwa elementy – dobra wola obu stron, a także pomysł na jej wcielenie w życie. Rozmowy mogą być prowadzone przez zawodowych negocjatorów lub przedstawicieli obu zainteresowanych stron.

Zespół projektowy odpowiedzialny za przygotowanie terenu czy instytucji (rewitalizacja, adaptacja przestrzeni) winien przed przystąpieniem do prac uwzględnić zarówno negocjacje społeczne (i w nich uczestniczyć), jak i negocjacje w ramach prac zespołu odpowiedzialnego za przygotowanie dokumentacji projektowej. W jednym i drugim przypadku należy zastosować klasyczną koncepcję negocjacji, z której wynika, iż negocjacje to dwustronny proces komunikowania się, którego celem jest osiągnięcie porozumienia, gdy przynajmniej jedna strona nie zgadza się z daną opinią lub z danym rozwiązaniem sytuacji. To sposób poszukiwania takiego rozwiązania, które satysfakcjonowałoby zaangażowane strony. W ramach rokowań strony mogą wykorzystywać rozmaite strategie, techniki czy narzędzia, jednak muszą zwrócić szczególną uwagę na dwa pomijane w klasycznych negocjacjach aspekty – społeczną odpowiedzialność biznesu (strona inwestora, wydatkowania środków publicznych) oraz potrzeby i pragnienia ludzi, którym elementy te będą służyć. W tym celu negocjatorzy mogą kierować się własną intuicją, wnikliwą analizą potrzeb i pragnień potencjalnych odbiorców, a nade wszystko kombinacjami i modyfikacjami metod oraz technik, które są ograniczone tylko ich wyobraźnią. Jak powiadają Roger Fisher i William Ury: „Negocjacje są częścią życia. Każdy negocjuje niemalże codziennie, nawet wtedy, gdy nie zdaje sobie z tego sprawy. Chcesz tego czy nie, ale jesteś negocjatorem”.

Nie od dziś wiadomo, że starannie wykształceni i wyposażeni po zęby w rozmaite triki (czytaj: techniki i metody negocjacyjne) negocjatorzy nie są tak skuteczni jak ich optymistycznie nastawieni koledzy – negocjator powinien po prostu lubić ludzi, a same

pertraktacje powinny przynosić mu radość. Winien on szanować swoich rozmówców, patrzeć na ich punkt widzenia, dostrzegać problemy, być osobą empatyczną, a nade wszystko kierować się własną intuicją – niestety jest to trudne, a same kwalifikacje nie wystarczą, z czego zdają sobie sprawę młodzi stażem negocjatorzy. Osoba pozytywnie myśląca nie jest kimś, kto nieustannie się śmieje i promieniuje radością, ale zauważa negatywne aspekty życia i danej sprawy. Ludzie mili i sympatyczni w trakcie negocjacji są lubiani, ale nie są szanowani. Szanowany jest negocjator asertywny, pewny siebie i wnikliwie analizujący dane zagadnienie z uwzględnieniem dobra obu stron.

W negocjacjach społecznych w ramach zespołu projektowego warto wykorzystać znane z psychologii zjawisko, zwane efektem częstej (czystej) ekspozycji. Polega ono na tym, że sympatię wzmacnia częstotliwość kontaktów międzyludzkich – im bardziej kogoś lubimy, tym częściej zwracamy się do tej osoby z prośbą, generalnie wolimy z nią pracować. Wynika to z zaufania, sympatii i mile spędzonego czasu. Kolejny mechanizm zaczerpnięty z psychologii, który w ramach negocjacji partycypacyjnych warto wykorzystać, to „efekt potknięcia”. Cenimy ludzi kompetentnych, ale nie idealnych. Badania jednoznacznie wskazują, że lubimy tych, którzy są kompetentni, fachowi, ale przytrafiają się im się drobne błędy i gafy, na przykład ktoś się pomylił, przejęzyczył. Sprzyja to budowie bliskości, współpracy, a także zaufania w myśl zasady „ten to równy gość – niby fachowiec, ale swój facet, bo nas rozumie, mówi prostym językiem (regionalizmy) i dostrzega nasze sprawy, choć wcale tego nie musi robić”. W negocjacjach społecznych czy negocjacjach w ramach zespołu projektowego lepiej wystrzegać się „książkowego” błędu, jakim jest megalomania – doceniamy ludzi o wysokiej, dobrze uzasadnionej samoocenie, ale nie megazawyżonej, bo mało kto lubi megalomanów. Z kolei niska samoocena wzbudza sympatię u osób z niskim poczuciem własnej wartości – działa wówczas reguła podobieństwa. Czy dobrze jest, aby w takiej sytuacji „wiódł ślepy kulawego”? Negocjatorem nie musi być osoba z niepełnosprawnością – może jedynie podpowiadać rozwiązania. W negocjacjach w ramach zespołu projektowego, gdzie istotne są potrzeby i słyszalne muszą być głosy społeczności, której one dotyczą, liczą się elementy aktywnego słuchania. Negocjatorzy i projektanci będą lubiani wówczas, gdy będą zadawali swoim słuchaczom liczne pytania – darzymy sympatią tych, którzy odwołują się do naszych doświadczeń, co pozwala nam czuć się ważnymi w myśl zasady głoszonej przez profesora Johna Deweya: ,,Najbardziej palącą potrzebą ludzkiej natury jest pragnienie bycia ważnym”.