

## Ćwiczenie

### UKŁADANKA – STYLE NEGOCJACJI

#### Instrukcja:

Uczestnicy pojedynczo lub podzieleni w pary układają pocięte paski przyporządkowując je do odpowiednich stylów prowadzenia negocjacji:

- kooperacyjnego (miękkiego)
- rywalizacyjnego (twardego)
- rzeczowego (zasadniczego)

<b>Styl kooperacyjny (miękki)</b>
Uczestnicy są przyjaciółmi
Celem jest porozumienie
Ustępuj dla podtrzymania kontaktów
Traktuj problem i ludzi delikatnie
Ufaj innym
Łatwo zmieniaj stanowisko
Składaj oferty
Ujawnij dolną granicę tego, co możesz zaakceptować
Przyjmuj jednostronne straty dla dobra porozumienia
Szukaj jednego rozwiązania: aprobowanego przez drugą stronę

### **Styl rywalizacyjny (twardy)**

Uczestnicy są przeciwnikami

Celem jest zwycięstwo

Żądaj ustępstw jako warunku podtrzymania kontaktu

Bądź twardy wobec ludzi  
i problemu

Nie ufaj innym

Okopuj się na swym stanowisku

Stosuj groźby

Maskuj, ukrywaj dolną granicę akceptacji

Żądaj jednostronnych ustępstw jako warunku prowadzenia rozmów

Szukaj jednego rozwiązania, korzystnego tylko dla siebie

### **Styl rzeczowy (zasadniczy)**

Uczestnicy rozwiązują wspólny problem

Celem jest rozsądny wynik uzyskany sprawnie i w dobrej atmosferze

Oddzielaj ludzi od problemu

Bądź delikatny wobec ludzi i twardy wobec problemu

Postępuj niezależnie od zaufania

Koncentruj się na interesach a nie stanowiskach

Badaj stan interesów

Unikaj formowania dolnej granicy

Stwarzaj możliwości korzystne dla obydwu stron

Szukaj wielu możliwości, wybierzesz jedną później

#### Moduł 3

*„Dobre praktyki w komunikacji interpersonalnej w zakresie radzenia sobie z sytuacjami kryzysowymi oraz  
prewencja konfliktów”*

*Projekt „Europejska jakość staży zawodowych”  
Mazowiecka Grupa Szkoleniowo – Doradcza S.C.*