

# Negocjacje – o czym pamiętać



Rozwiązaniu konfliktu sprzyja:	Rozwiązanie konfliktu utrudnia:
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ wysłuchanie obu stron</li><li>▪ zachowanie bezstronności</li><li>▪ zadanie pytania: „Jak chcielibyście zakończyć konflikt?”</li><li>▪ dowartościowanie uczestników sporu, np. „Twoje argumenty są przekonujące”, „To, co mówisz, jest ważne”</li><li>▪ pytanie o oczekiwania wobec strony przeciwnej</li><li>▪ zwracanie uwagi na to, by przeprosiny były autentyczne, a nie na odczepnego</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ okazywanie zniecierpliwienia</li><li>▪ krzyczenie na uczestników konfliktu</li><li>▪ podawanie rozwiązania, np. przeprosić się i po sprawie, bez wysłuchania argumentów</li><li>▪ generalizowanie, czyli mówienie: „Ty zawsze...”, „Jak zwykle się bijecie...”</li><li>▪ zajmowanie stanowiska np. po stronie osoby, która płacze</li><li>▪ pocieszanie, litowanie się</li></ul>



Które zachowania i postawy z ćwiczenia interaktywnego zaobserwowałeś/łaś (w przypadku negocjatorów – których użyłeś/łaś) podczas prowadzonych negocjacji?

## sprzyjające

.....

.....

.....

## utrudniające

.....

.....

.....

Jakie skutki przyniosły konkretne postawy?

## sprzyjające

.....

.....

.....

## utrudniające

.....

.....