

KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH

Dr hab. Sławomir Winch
SGH w Warszawie

Szkoła Zamówień Publicznych – czerwiec 2017r

Typy reprezentacji

Ja – inni

uzasadnienia – własne potrzeby vs otoczenie

Zadaniowiec

ogólne sformułowania

Szczegółowiec

konkrety

Problemowiec

obawy

Dziura w całym

obawy + negatywna ocena

Przeciwdziałanie obiekcjom

Zamiennik

Procedura zewnętrzna

Procedura wewnętrzna

Korzyści drugiej strony

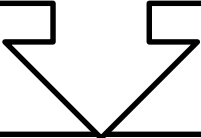
Humor

Reguły wpływu społecznego

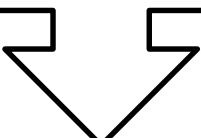


TECHNIKI ASERTYWNE

NIE

A black outline of a downward-pointing arrow, connecting the first box to the second.

UZASADNIENIE !!!

A black outline of a downward-pointing arrow, connecting the second box to the third.

WYKONANIE

Techniki

„Zdarta płyta” – skuteczny ten, kto jest w prawie

„Stawianie granic” – informacja zwrotna, warunek, wykonania

„Zamglanie” – *„Być może ...”*

„Demaskowanie aluzji” – *„A co konkretnie ...?”*

„Zamiana oceny na opinie” – *„Tak, zgadzam się ...” lub „Nie, nie zgadam się mam inne zdanie ...”*

„Poszukiwanie informacji” – *„Na jakiej podstawie ...?”*

„Uprzedzanie” – przyznanie się do błędu

- Dziękuję za uwagę

Sławomir Winch