

Komunikacja w negocjacjach

➤ na podstawie Z. Nęcki – Negocjacje w biznesie

Transfer, adaptacja oraz wdrożenie innowacyjnych rozwiązań w zakresie rozwijania umiejętności uczniów szkół budowlanych w obszarze języka obcego ukierunkowanego zawodowo i kompetencji personalno-społecznych, w ramach sieci współpracy



Najważniejszą cechą przekazu jest **dobór argumentów**

Skuteczność przekazu zależy

**OD POWTARZALNOŚCI
ISTOTNYCH TREŚCI**

ÇPoznaj samego siebie ñ
czyli swoje wady i
zalety

ÇNaucz się kontrolować
swoje emocje

ÇObserwuj swoje
otoczenie

ÇNie bój się korzystać
płynniej z różnicy zdań

ÇZamieniaj si^ę
rolami ze swoim
rozmówc^ą

ÇSłuchaj aktywnie
ÇNie krytykuj ludzi
a sprawy

ÇMów krótko, jasno
i rzeczowo

Komunikacja a manipulacja

- Ç Obietnica - Jeżeli posłuchasz
dam ci nagrodę
- Ç Groźba - Jeżeli nie posłuchasz,
ukarzę
- Ç Wróżba - jeżeli posłuchasz
wszystko ułoży się pomyślnie
- Ç Okazanie sympatii - posłuchaj
mnie, bo przecieś mi lubimy
- Ç Apel wdzieczności -
powinieneś mi posłuchać, ze
względu na to co dla ciebie
zrobię

Manipulacja cd

- **Obwinianie** - jeżeli nie będziesz posłuszny , zadasz mi cierpienie
- **Potępienie** - tylko głuptas by nie posłuchał
- **Przestroga** - nie posłuchasz – będziesz cierpieć
- **Manipulacja karą** - demonstracyjna złość, agresja
- **Manipulacja nagrodą** - prezenty

KAŹDA NEGOCJACJA
JEST **ROZMOWĄ**
KAŹDA ROZMOWA JEST
JAKĄ FORMĄ
NEGOCJACJI
IDEALNY SŁUCHACZ
(NEGOCJATOR) JEST
EMPATYCZNY,
POZYTYWNY,
NASTAWIONY,
AUTENTYCZNY
(SZCZERY)

Ç GRZECZNOSC,
UPRZEJMOŚĆ
Ç APROBATA - SZACUNEK
Ç SKROMNOŚĆ
Ç ZGODNOŚĆ -
UKIERUNKOWANIE NA
POROZUMIENIE
Ç CIEKAWOŚĆ, ñ SZCZERE
ZAINTERESOWANIE
PROBLEMEM
Ç LEKKOŚĆ
PROWADZONEJ
ROZMOWY

KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

• **BUDOWANIE WRAŹENIA
BLISKOŚCI - DYSTANS
FIZYCZNY**

• **KONTAKT WZROKOWY**
• **POZYCJA CIAŁA**
(POSTAWA OBRONNA,
ROZLUŻNIENIE)

• **WYGLĄD ZEWNĘTRZNY,**
UBIÓR, MAKIJAŻ

• **GESTYKULACJA,**
MIMIKA, WYRAZ
TWARZY

KOMUNIKACJA WERBALNA

ÇPOZNAJ SAMEGO SIEBIE
ÇDBAJ O SZCZEGÓŁY NP.
PUNKTUALNOŚĆ
ÇNIE FORMUŁUJ
PRZEDWCZESNYCH OCEN
ÇPAMIŃTAJ O CHWILACH
DEKONCENTRACJI
UWAGI
ÇZWRACAJ UWAGĘ NA
SENS WYPOWIEDZI
ÇNIE LEKCEWAŃ ŹADNEGO
PYTANIA

KOMUNIKACJA WERBALNA

ĆSZANUJ UCZUCIA
DRUGIEJ STRONY
ĆNIE BÓJ SIŃ RÓŃNICY
ZDAœ
ĆUWAŃAJ NA SPOSÓB
WYRAŃANIA NIEZGODY
ĆPRZYJMIJ PUNKT
WIDZENIA SWOICH
OPONENTÓW
ĆMÓW W SPOSÓB JASNY,
RZECZOWY, NIE
UDZIELAJ RAD

Uwagi końcowe

§1) **UŚMIECH** ZAWSZE
UGATWIA
KOMUNIKACJĘ

§2) **UZNANIE**
PARTNERA
NEGOCJACJI JAKO
OSOBĘ WAŻNĄ JEST
PODSTAWOWYM
WYZNACZNIKIEM
SZACUNKU I DOBREJ
WOLI