

MOC WSPÓŁPRACY - WPROWADZENIE



NASTAWIENIE DO ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW

Przegrana – przegrana

Wygrana – przegrana

Wygrana – wygrana

STRATEGIE ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW

•KOOPEROWAĆ CZY RYWALIZOWAĆ?

•Ryzyko - łagodności (naiwności) vs. agresywności (chciwości)



● (niebieska) - na pewno zyskasz

● (czerwona) - na pewno stracisz

• Współpraca w rozmowie:

● • „zdrowa” wymiana: jeśli TY to wtedy JA
• „nie uzyskasz ode mnie niczego, jeśli ja nie uzyskam czegoś od ciebie”

Taktyka budowania współpracy:

1. zaproponuj współpracę
2. „oddaj” tym samym i z tą samą siłą
3. ponownie zaproponuj współpracę

OPTYMALNA STRATEGIA DZIAŁANIA.

