

VYJEDNÁVÁNÍ = NEGOCIACE

Typy věcných vztahů

spolupráce
soutěž
konflikt

Předmět vyjednávání

produkt nebo služba

Komunikační záměr

poziční - měkké nebo tvrdé
pružné nebo principiální
virtuální

Proces vyjednávání

jednorázová událost - položka

více položek - jednají týmy
(poradci, tlumočníci, moderátoři,
arbitři)

Dilemata

závislosti
důvěry
tlaku a ústupků
vyjednávací pozice a rovnováhy

Výrazové prostředky

spontánnost – vázanost
neoficiálnost – oficiálnost

Koncepce

přípravná fáze - strategie a tým
průběh - vyjednávací taktika
technika - postup vedoucí k cíli

Pragmatická etika

dodržování zákonů
mysl pro mravnost
maximální profit

Závěr jednání

(protokol, memorandum,
komuniké)

důkladný zápis
rovnováha jazykových mutací