

Základní pravidla úspěšného vyjednávání



Ve škole nás sice všechny učili, kolik obyvatel má Brazílie, zapomněli nám však říci, jakým způsobem vycházet s lidmi. Každý den přicházíme do kontaktu s lidmi ať už ve sféře pracovní či osobní. Přesto, že existuje mnoho příruček jak vytvářet příjemné vztahy, mnozí z nás se na veřejnosti chovají neurvale, jsou na sebe nepříjemní a místo pochvaly a empatie rozdávají nadávky a posměšky. Zopakujte si tedy základní pravidla získávání přátel podle D. Carnegieho:

1. Nikdy nikoho nekritizujte, neodsuzujte a nestěžujte si.
2. Poctivě a upřímně oceňujte druhé
3. Vzbudte v druhých naléhavou chuť daný úkol vykonat
4. Opravdově se zajímejte o druhé
5. Dejte druhému najevo, že si uvědomujete jeho osobní důležitost, a udělejte to upřímně.
6. Ukažte druhým, že respektujete jejich názory.
7. Když řešíte sporné situace, začínejte přátelsky.
8. Vedťe druhé hned od začátku ke kladným odpovědím.
9. Přesvědčte druhého, že nápad vznikl v jeho hlavě.
10. Předpokládejte, že druzí jsou charakterní.
11. Na chyby druhých upozorňujte nepřímě.
12. Než začnete někoho kritizovat, hovořte nejdříve o vlastních chybách.
13. Prikazujte otázkou namísto přímých rozkazů.
14. Umožněte druhým, aby si zachovali svou tvář.

Pokud s výše zmíněnými pravidly teprve začínáte, vezměte vždy pouze jedno pravidlo a trénujte jeho uplatňování v reálu. Začněte více přemýšlet nad svým chováním v "automatických situacích" jako je placení u pokladny v supermarketu nebo zdravení. Buďte sebekritičtí a ze svých chyb se poučte. Slibte sami sobě, že prostě budete na své okolí, byť jen o trochu, milejší.



© Zpracovala Bc. Lenka Černá

Kouč v oblasti osobního rozvoje
(práce, peníze, vztahy, zdraví)

Email: cerna@mindssoft.cz

www.mujevztah.cz www.mamdepku.cz

www.foto-mluvi.cz

Tento článek můžete využít pro své potřeby, pokud uvedete informace o autorovi, jeho email a odkaz na www stránky.

Měsíčník osobního růstu zdarma: [objednejte si](#)