Scotwork®
since 1975

Holtpontra jutott a tárgyalás?



A holtpont nem feltétlenül jelenti a tárgyalás végét

Gyakran annak a jele, hogy a párbeszéd túlságosan beszűkült, védekezővé vált, vagy egyetlen kérdés köré összpontosult.



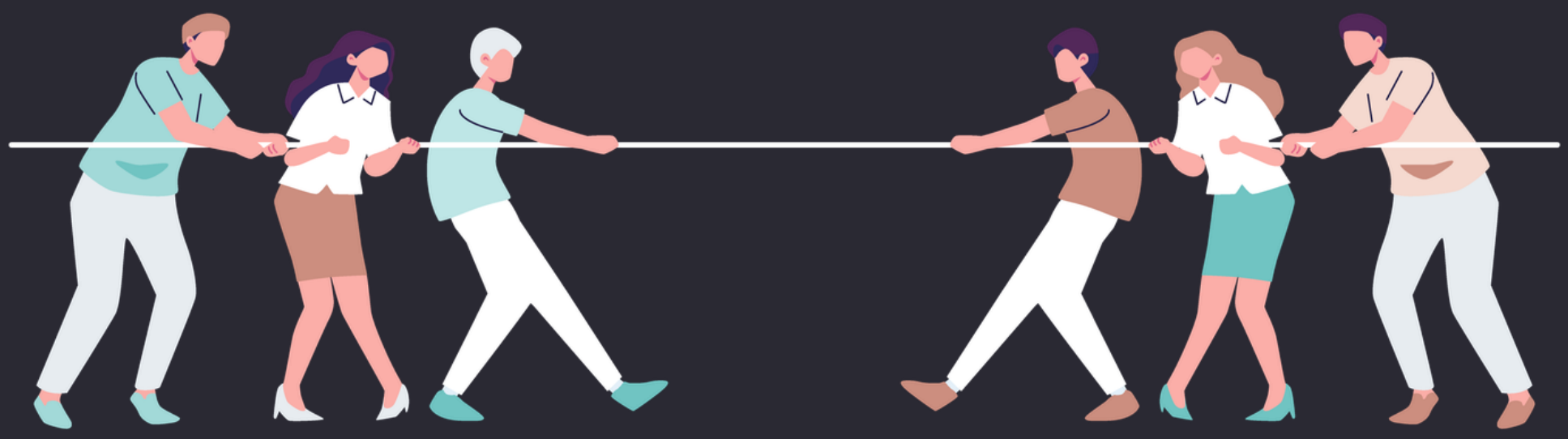
Fogalmazza át az ajánlatot!

Ne akarjon mindenáron egy új ajánlatot tenni, főleg ne egy „végső ajánlatot”! Értse meg, mi húzódik valójában a másik fél álláspontja mögött, majd arra építve fogalmazza át az ajánlatot úgy, hogy az segítse őket az elmozdulásban.



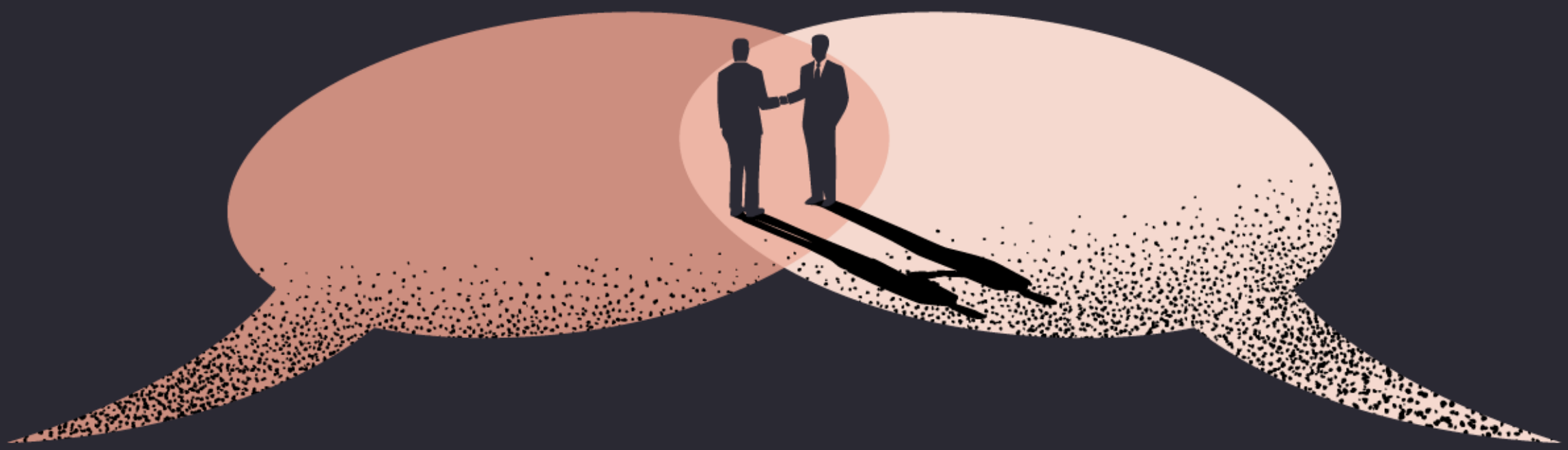
Tartsanak szünetet!

Amikor az indulatok elszabadulnak, a nagyobb nyomás arra késztetheti a feleket, hogy még inkább megmerevítsék az álláspontjukat. Egy rövid szünet lehetőséget ad arra, hogy a felek átgondolják a helyzetüket, és utána megújult figyelemmel térjenek vissza.



Találjanak közös nevezőt!

Egy közös cél megtalálása, az eddigi kapcsolat előnyei, egy határidő vagy egy megosztott kockázat vállalása segíthet abban, hogy a kialakult konfliktusról a megbeszélés a megegyezés felé terelődjön.



Scotwork®
since 1975

A holtpont kezelhető

A tárgyalás művészete abban rejlik, hogy tisztában van azzal, mikor érdemes szünetet tartani, mikor kell jobb kérdéseket feltenni, és mikor, hogyan érdemes új irányba terelni a párbeszédet.

Lépjen velünk kapcsolatba!

scotwork.hu
hungary@scotwork.com
+36 1 222 5177