**TYPY TRUDNYCH PRACOWNIKÓW**

|  |
| --- |
| CHAOTYCZNY |
| Cechy charakterystyczne: | Jak postępować? |
| * Zmienia tematy i nastroje
* Obecny ciałem, myślami gdzie indziej
* Próbuje naruszać już ustalony porządek spotkania
* Lekceważy szczegóły, po czym niespodziewanie zmienia wobec nich swoją postawę
* Żongluje poruszanymi kwestiami i nie zwraca uwagę na to, co masz do powiedzenia
* Nie zwraca uwagi na szczegóły, nie zapamiętuje, co zostało ustalone
* Zdarza się, że nagle zmienia zdanie i nie zgadza się na warunki, pod którymi sam się podpisał
 |  |

|  |
| --- |
| NIECIERPLIWY |
| Cechy charakterystyczne: | Jak postępować? |
| * Okazuje zniecierpliwienie
* Jest niespokojny i drażliwy
* Niechętnie wchodzi w szczegóły
* Chciałby jak najszybciej zawrzeć porozumienie, zostawiając drobne kwestie do rozstrzygnięcia później, w myśl zasady „jakoś to będzie”
 |  |

|  |
| --- |
| NIEZDECYDOWANY  |
| Cechy charakterystyczne: | Jak postępować? |
| * Nie potrafi podejmować jednoznacznych decyzji
* Próbuje wycofać się z decyzji już podjętych
* Ujawnia gonitwę wątpliwości
* Boi się konsekwencji zawieranego porozumienia i pojawienia się niespodziewanych kłopotów
 |  |

|  |
| --- |
| MARUDA  |
| Cechy charakterystyczne: | Jak postępować? |
| * Dokonuje negatywnej autoprezentacji siebie lub firmy, którą reprezentuje
* Próbuje wzbudzić litość
* Skoncentrowany na własnych interesach, próbuje narzucić swój punkt widzenia
* Odwleka moment merytorycznego i rzeczowego podejścia do negocjowanego problemu
 |  |

|  |
| --- |
| FURIAT  |
| Cechy charakterystyczne: | Jak postępować? |
| * Personalizuje negocjowane sprawy, traktuje rzecz osobiście
* Reaguje silnymi nie kontrolowanymi wybuchami emocji
* Skoncentrowany na sobie
 |  |

|  |
| --- |
| IGNORANT / WSZYSTKOWIEDZĄCY |
| Cechy charakterystyczne: | Jak postępować? |
| * Krytykuje propozycje porozumienia i większość słusznych decyzji
* Popisuje się wiedzą i zakresem posiadanych kompetencji (nie zawsze rzeczywistym)
* Usiłuje narzucić swój punkt widzenia
* Innych traktuje z odczuwaną wyższością i jak ignorantów
* Próbuje wywierać nacisk
 |  |

|  |
| --- |
| MANIPULANT |
| Cechy charakterystyczne: | Jak postępować? |
| * Podejmuje próby ukrycia niewygodnych faktów
* Często „mija się z prawdą”
* Stosuje szeroki wachlarz technik manipulacyjnych
* Uważa się za sprytnego i przebiegłego
 |  |

|  |
| --- |
| ZRZĘDA |
| Cechy charakterystyczne: | Jak postępować? |
| * Ujawnia ciągłe niezadowolenie, nawet z już poczynionych ustaleń
* Przekonany jest o słuszności wypowiadanych przez siebie komentarzy
* Uważa, że jest atrakcyjnym partnerem oferującym bardzo korzystne porozumienie, wobec czego oczekuje dowodów wdzięczności
* Skoncentrowany na sobie
 |  |

|  |
| --- |
| EGOCENTRYK |
| Cechy charakterystyczne: | Jak postępować? |
| * Daje duży kredyt zaufania
* Usiłuje uchodzić za nowoczesnego, mocno wyluzowanego negocjatora
* Ma dobre samopoczucie, które żywi się iluzjami:
* A) przewagi – nietrafna zawyżona samoocena własnych możliwości
* B) optymizm – przeceniania prawdopodobieństwa wystąpienia pozytywnych zdarzeń, niedocenianie negatywnych
* C) kontroli – przecenianie posiadanego wpływu i kontroli na pojawiający się bieg zdarzeń
* Nie zwraca uwagi na fakty, jeśli nie są zgodne z jego koncepcją negocjacji
 |  |