

- narażają wzajemne relacje,
  - stanowią zagrożenie dla przyszłych kontaktów,
  - grożą „utrata twarzą”,
  - wypracowane porozumienie nie zawsze jest trwałe.
2. Negocjacje miękkie – uczestnicy przyjmują pozycję nie przeciwników, ale partnerów, dążą do porozumienia, ufają sobie i starają się unikać walki. Poszukują takiego rozwiązania, które zostanie zaakceptowane przez obie strony, aprobuje ewentualne straty w imię porozumienia.
3. Negocjacje rzeczowe (problemowe) – polegają na wspólnym rozwiązaniu problemu, ich celem jest osiągnięcie takiego stanowiska, które jest rozsądne dla obu stron. Ich zaletą jest:
- możliwość lepszych rozwiązań (twórczych, trwałych, satysfakcjonujących obie strony),
  - sprzyjają dobrym relacjom interpersonalnym,
  - sprzyjają poznaniu się i zrozumieniu,
  - utrwalają nastawienie kooperacyjne (cenne na przyszłość).
- Wady z kolei to:
- wymagają zaufania i otwartości,
  - wydłużają negocjacje (choć nie zawsze),
  - wymagają większych umiejętności komunikacyjnych,
  - mogą wymagać „dziwnych” zachowań.
- Negocjacje rzeczowe stanowią realizację założenia, iż negocjacje nie zawsze muszą kończyć się wygraną jednej ze stron, przy jednoczesnych ustępstwach drugiej. Najlepszym rozwiązaniem konfliktu jest wypracowanie rozwiązania, dzięki któremu obie negocjujące strony odniosą pewną korzyść.

### **Style rozwiązywania konfliktów i negocjacji**

Sposoby rozwiązywania konfliktów i prowadzenia negocjacji, są różnorodne i wynikają z naszych predyspozycji lub świadomego wyboru najbardziej odpowiedniej w danej sytuacji strategii. Rozróżnia się następujące style:

- Rywalizację (dążenie do dominacji) – jest to dążenie do osiągnięcia korzyści za wszelką cenę, koncentracja na realizacji własnych interesów, z którymi całkowicie się identyfikujemy. Dążymy do realizacji własnych celów, bez uwzględniania celów i potrzeb drugiej strony. Styl ten można zastosować w sytuacji, gdy potrzebne jest szybkie działanie, np. w sytuacji zagrożenia, często wykorzystywany w negocjacjach twardych.
- Przystosowanie – to koncentracja na realizacji celów lub interesów drugiej strony i jednoczesna zgoda na niezaspokojenie własnych potrzeb. Charakterystyczna dla tego stylu jest duża chęć współpracy i jednocześnie niska asertywność, są jednak takie sytuacje, gdy ten styl umożliwia skuteczną realizację celów. Styl wykorzystywany jest w negocjacjach miękkich, gdzie strony nie wykorzystują swojej przewagi, ale prowadzą rozmowy w przyjaznej atmosferze, są gotowe do ustępstw, modyfikują swoje poglądy.
- Unikanie – inaczej wycofanie się, oznacza rezygnację z własnych zamierzeń, nie pozwalając jednocześnie na ich realizację drugiej stronie, polega na oczekiwaniu, iż konflikt sam wygaśnie. Stosując ten styl unikamy zajmowania się konfliktem, odsuwamy problem do rozwiązania w przyszłości, zaprzeczamy istnieniu różnic, wycofujemy się z sytuacji konfliktowej. Taki sposób radzenia sobie z konfliktami charakteryzuje się niskim poziomem asertywności i brakiem chęci współpracy. Można go stosować, gdy sprawa jest błaha, jest inny ważniejszy problem, lub straty wynikające z wejścia w konflikt przewyższają możliwe zyski.