

- Kompromis – jest to znalezienie rozwiązania, które częściowo zadowoli każdą ze stron. Jednocześnie każda strona rezygnuje z części swoich potrzeb, w zamian za zaspokojenie innych. Kompromis korzystny jest w sytuacji, gdy przyszłe relacje z drugą osobą są dla nas ważne, ale nie mamy do siebie wystarczająco dużo zaufania, gdy musimy znaleźć rozsądne rozwiązanie w krótkim czasie. Należy pamiętać, iż skupiając się na poszukiwaniu kompromisu nie stwarzamy możliwości wypracowania nowych twórczych rozwiązań.
- Współpraca – polega na wyborze, wypracowaniu optymalnego (najlepszego z możliwych) rozwiązania dla obu stron. Wymaga głębokiej analizy problemu, odkrywania i wzajemnego zrozumienia interesów, poszukiwania rozwiązań satysfakcjonujących obie strony.

4.2.2. Pytania sprawdzające

Odpowiadając na pytania, sprawdzisz, czy jesteś przygotowany do wykonania ćwiczeń.

1. Co to jest asertywność?
2. Czym różni się postawa asertywna od agresywnej i uległej?
3. Jakie wyróżniamy techniki zachowań asertywnych?
4. Jakie są rodzaje negocjacji?
5. Jakie cechy osobowości posiada dobry negocjator?

4.2.3. Ćwiczenia

Ćwiczenie 1

Oceń, jaki typ zachowania reprezentuje dana reakcja.

Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie powinieneś.

- 1) przeczytać opis sytuacji wraz z reakcją na tę sytuację,
- 2) przeanalizować opisaną reakcję i zachowanie i określić czy reprezentują one reakcję asertywną, agresywną czy uległą,
- 3) zadanie wykonać w parze z drugim uczniem i przedyskutować wskazane odpowiedzi w grupie.

Wyposażenie stanowiska pracy:

- karta ćwiczenia (załącznik nr 3),
- przybory do pisania.