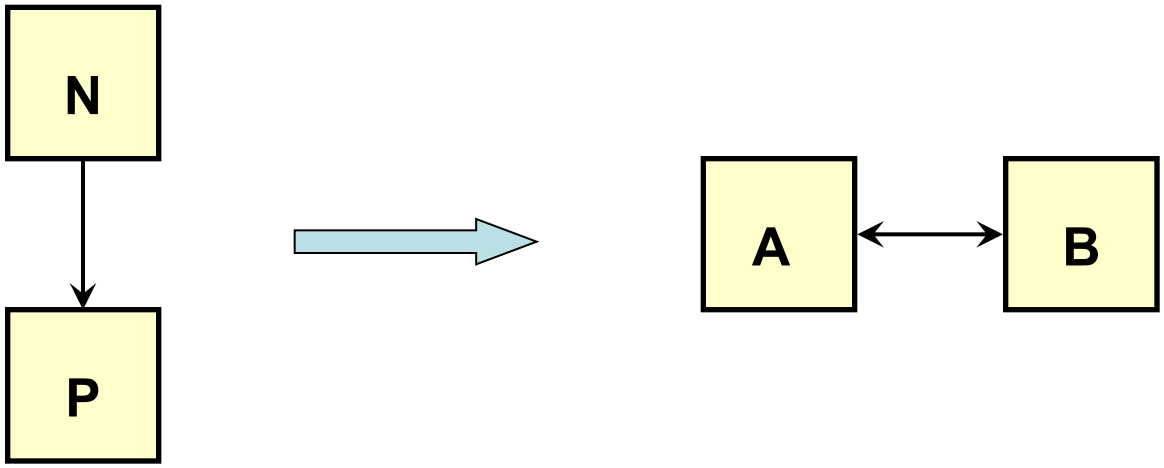
JEDNÁNÍ A VYJEDNÁVÁNÍ

- **Od nařizování k vyjednávání a spolupráci**
- **Vztahové chování**
- **Taktiky vztahového chování**
- **Strategie vztahového chování**
- **Směna hodnot**

OD NAŘIZOVÁNÍ K VYJEDNÁVÁNÍ A SPOLUPRÁCI



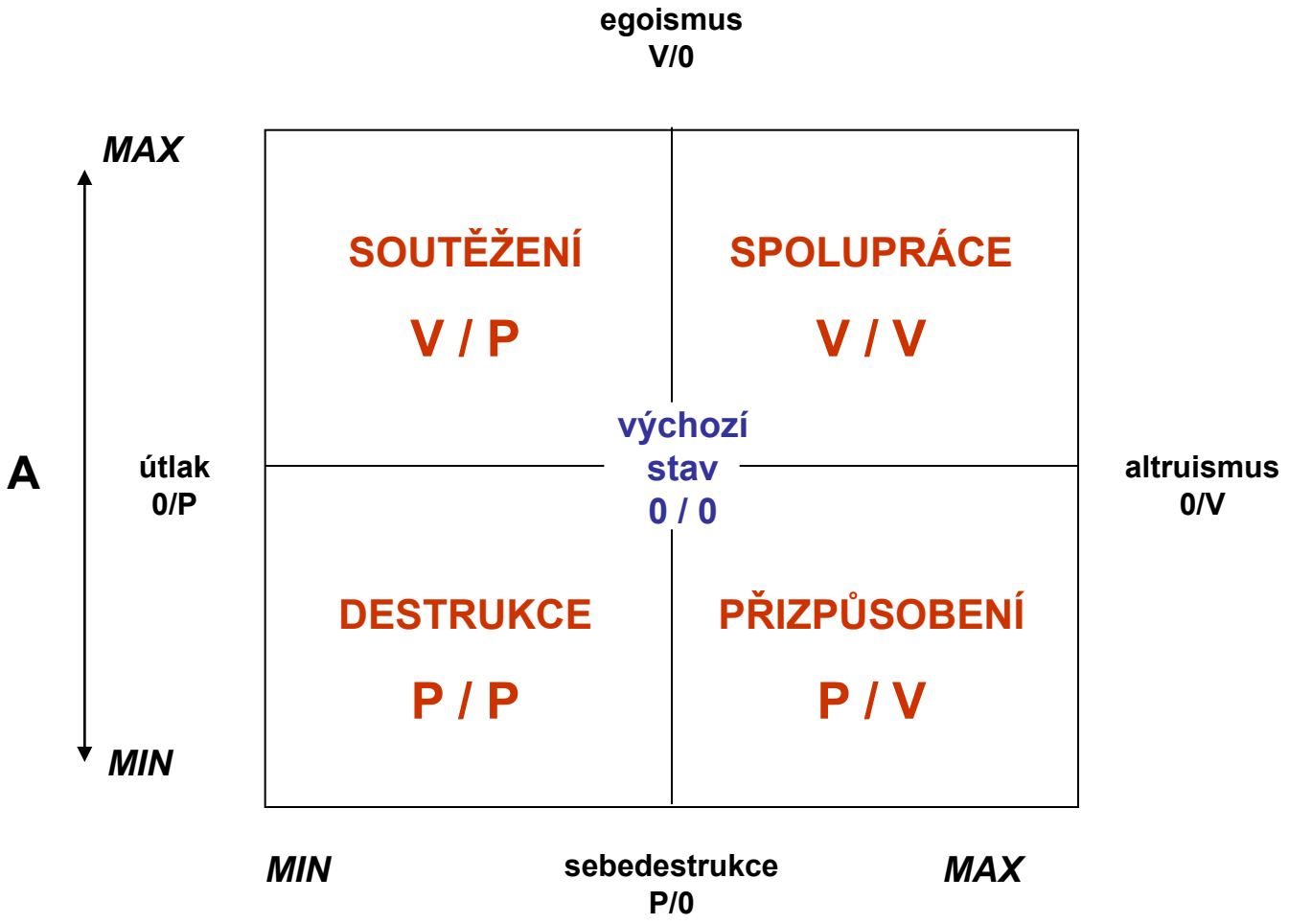
model „nadřízený – podřízený“

model „partnerů“

NAŘIZOVÁNÍ

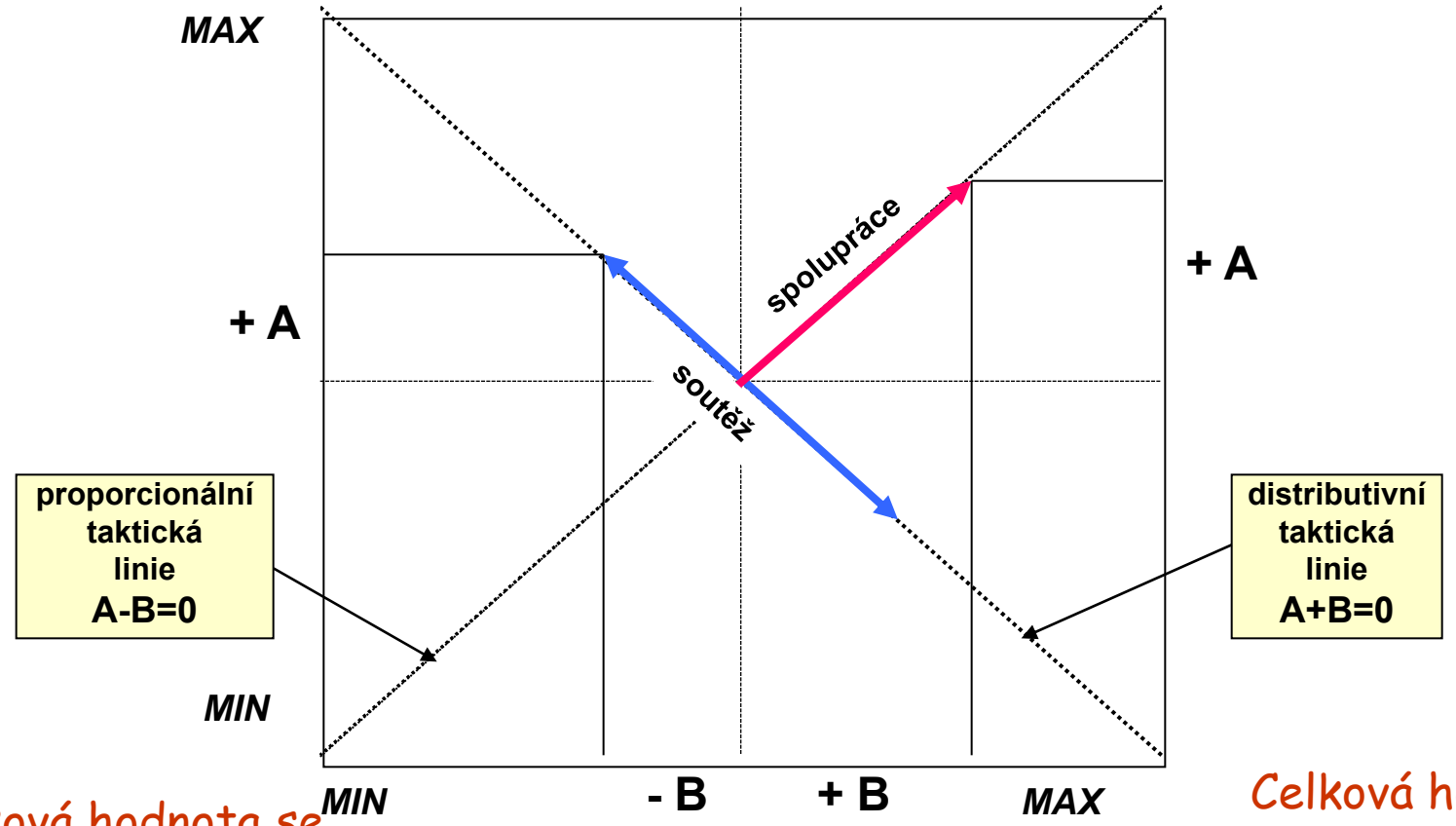
VYJEDNÁVÁNÍ A SPOLUPRÁCE

VZTAHOVÉ CHOVÁNÍ



Management - Jednání a vyjednávání

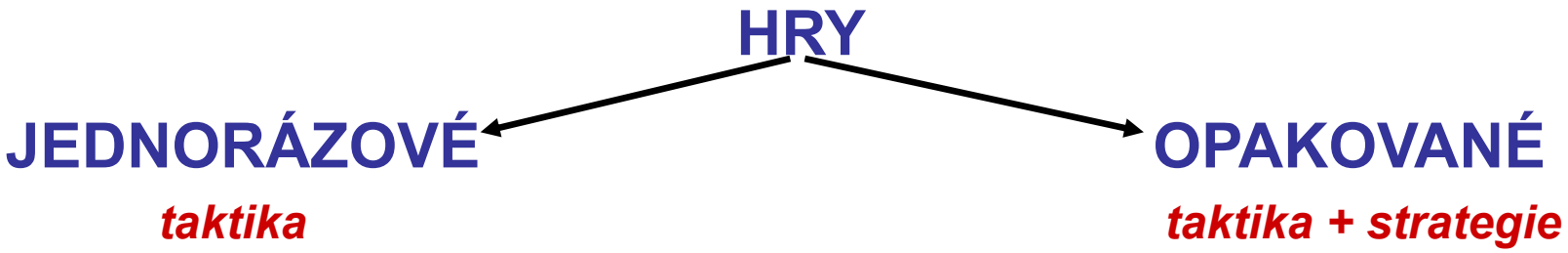
TAKTIKY VZTAHOVÉHO CHOVÁNÍ



Celková hodnota se mění, nemění se její rozdělení mezi partnery

Celková hodnota se nemění, mění se její rozdělení mezi partnery

STRATEGIE VZTAHOVÉHO CHOVÁNÍ



Šest pravidel strategického vztahového chování:

1. **vstřícnost**
2. **odplata**
3. **odpuštění.**
4. **srozumitelnost.**
5. **přizpůsobení.**
6. **ovlivnění.**

SMĚNA HODNOT

Spolupráce: *altruismus* ⟶ *racionální kalkul*

Partner A

nabízí to, co má pro něho menší hodnotu než pro partnera B a poptává to, co má pro něj větší hodnotu než to, co nabízí partnerovi B.

Partner B

nabízí to, co má pro něho menší hodnotu než pro partnera A a poptává to, co má pro něj větší hodnotu než to, co nabízí partnerovi A.

Nabídka manažera (zaměstnavatele)

mzda

morální ocenění, zajímavost práce, podmínky práce, zaměstnanecké výhody, ….

Nabídka spolupracovníka (zaměstnance)

kvalifikace, čas

loajalita, kreativita, úsilí, adaptabilita, …

SHRNUTÍ

Váš podřízený je Vaším partnerem.

Hrajete s ním opakovanou hru.

Každý z partnerů hraje tuto hru dobrovolně.

Rozchod partnerů je možný, je však spojen s transakčními náklady.

Soutěž motivuje partnery ke spolupráci, nebo k rozchodu.

Hodnota roste díky směně, směňujte menší hodnotu za větší.