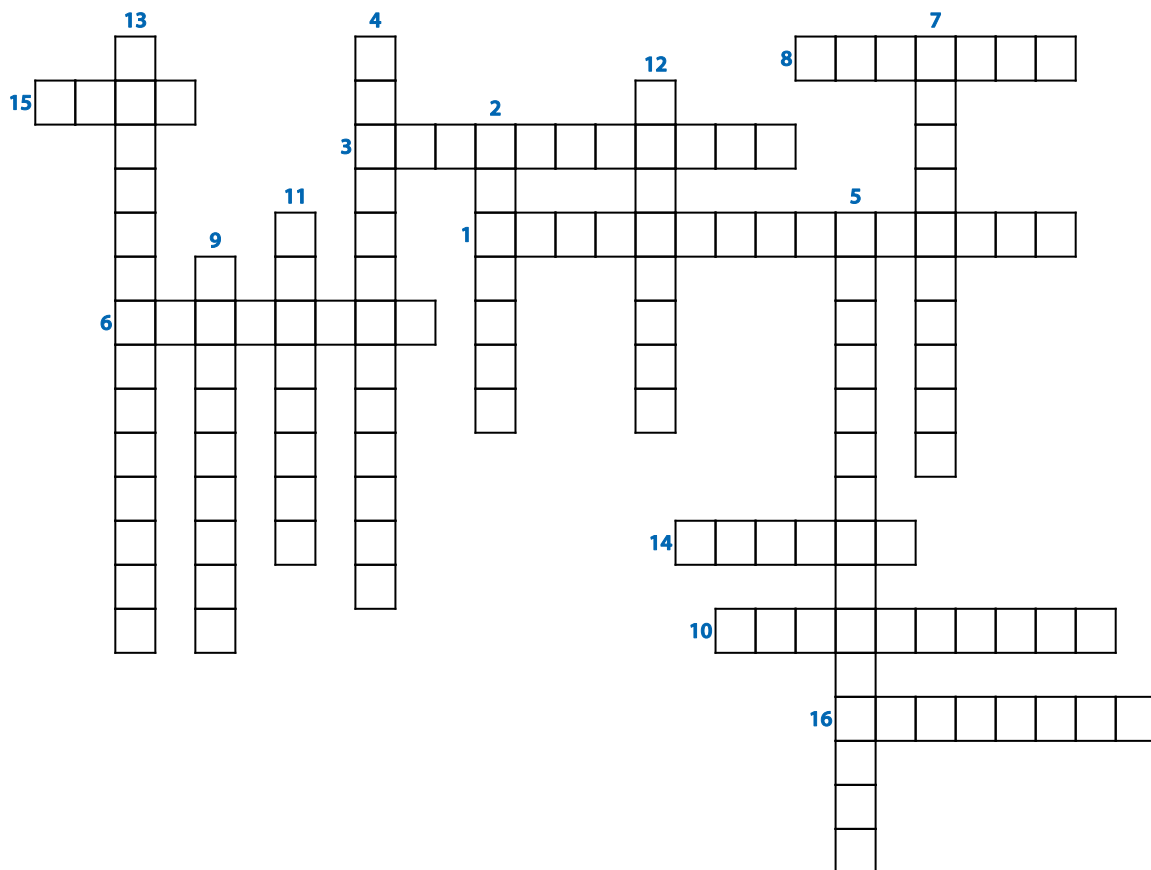


ПЕРЕГОВОРИ 2

Розгадай кросворд.



ОПИС СЛІВ:

По горизонталі: 1. Тактика взаємних стосунків, що, на думку В. Мاستенбрука, є доцільною між людьми, які мають схожі інтереси і цілі.. 3. Одна із категорій, що на них, на думку Р. Фішера та В. Юрі, слід розділити людські проблеми з тим, щоб розібратися з ними.. 6. Те, з чим В. Юрі, порівнює переговори.. 8. Маніпулятивна тактика переговорів, яка полягає у тому, що приймають ту пропозицію опонента, яка, за усіма розрахунками, не повинна була бути прийнятою.. 10. Метод ведення переговорів, який використовують у випадку зближення позицій, коли вони багато у чому співпадають.. 14. Місце, куди, згідно з В. Юрі, потрібно потрапити, щоб подолати перший бар'єр на шляху до співпраці.. 15. Маніпулятивна тактика переговорів, що полягає у навмисному наданні хибної інформації.. 16. Під час спільного вирішення проблем у Гарвардській школі переговорів, до уваги беруться

По вертикалі: 2. Психологічне хитрування, що має за мету послабити критику на свою адресу або ж "протягнути" свої ідеї.. 4. Принцип переговорів, який вимагає відмову від використання неперевіреної інформації.. 5. Четвертий бар'єр на шляху до співпраці В. Юрі називає "їх ...". 7. Як називаються переговори, що передбачені у межах Гарвардської школи переговорного процесу?. 9. Складова підготовки до переговорів, у межах якої здійснюється аналіз проблем і інтересів, як своїх власних, так і свого опонента.. 11. Один із способів моделювання довіри у В. Мастенбрука пов'язаний з управлінням 12. Подання своєї позиції під час переговорів, що характеризується критикою позиції опонента без порівняння її зі своєю позицією.. 13. Принцип переговорів, який вимагає чітко уявляти не лише власні інтереси, а й ті інтереси, що їх буде обстоювати ваш опонент..



Створено за допомогою генератора завдань на сайті "Розвиток дитини"
childdevelop.com.ua
