**Karta pracy**

**Podstawowe style negocjacji.**

Przyporządkuj rozsypane hasła odpowiednim stylom negocjacji.

Szukaj rozwiązania, które będzie korzystne dla obu stron.

Ufaj innym.

Bądź stanowczy, nie zmieniaj zdania.

Wywieraj presję.

**NEGOCJACJE TWARDE**

**NEGOCJACJE RZECZOWE**

**NEGOCJACJE MIĘKKIE**

Upieraj się przy porozumieniu.

Oddzielaj ludzi od problemu.