

O que aprendemos?

Nesta aula você aprendeu:

- Tipos de abordagem
- Matrix de interesse
- Consideração pelos seus interesses versus Consideração pelos interesses da outra parte
- Quando a consideração pelos seus interesses é alta e pelo da outra parte é baixa, temos a abordagem bullying, FORTE OPOSITOR – ADVERSÁRIO.
- Quando a consideração pelos seus interesses é baixa e pelo da outra parte é alta, temos a abordagem cachorro, ACEITA TUDO - CEDE.
- Quando a consideração pelos seus interesses é baixa e pelo da outra parte é baixa, temos a abordagem avestruz, EVITA – FINGE QUE NÃO EXISTE.
- Quando a consideração pelos seus interesses é alta e pelo da outra parte é alta, temos a abordagem coruja, GANHOS MÚTUOS.
- A abordagem de ganhos mútuos é focada nos interesses e não nas posições.
- Posições: demandas e exigências fixas
- Interesses: motivações, medos, necessidades, desejos e preocupações.
- Posições: o que é declarado.
- Interesses: O que não é geralmente declarado.
- Estratégias para quando outro lado é bully.

Nos vemos na próxima aula, até lá!