



谈判中巧用约哈里窗



汇报人：XX



2024-01-09

目录

- 约哈里窗口概述
- 谈判前准备与约哈里窗口运用
- 谈判中信息沟通与约哈里窗口调整
- 利益博弈与约哈里窗口策略应用
- 达成共识与签约环节注意事项
- 案例分析与经验教训总结

01

约哈里窗口概述



定义与原理

■ 定义

约哈里窗口 (Johari Window) 是一种关于沟通的技巧和理论。它实际上包含的交流信息有：公开区、盲目区、隐秘区 (又称隐藏区) 和未知区 (也称封闭区)，人们有效信息沟通仅在所有交流信息的“公开区”进行。

■ 原理

约哈里窗口认为一个人对世界的看法是由四部分组成的，其中公开的部分是自己和别人都知道的，盲目区是自己不知道而别人却知道的盲点，隐秘区是自己知道而别人不知道的信息，未知区是自己和别人都不知道的信息。



发展历程及现状

发展历程

约哈里窗口最初是由美国心理学家 Joseph Luft和Harry Ingham在20世纪50年代提出的。他们用这个模型来描述一个人在与他人交往时，如何通过自我揭示和反馈来增加自我认知。随着时间的推移，这个理论逐渐被引入到商业和管理领域，成为一种有效的沟通和谈判工具。

VS

现状

目前，约哈里窗口已经成为一种广泛应用于商业、管理、教育、心理咨询等领域的沟通和谈判工具。它帮助人们更好地理解自己和他人，提高沟通效率，促进团队协作和人际关系的发展。



应用领域与价值

应用领域

约哈里窗口可以应用于各种需要沟通和谈判的场合，如商业谈判、团队协作、领导力培训、心理咨询等。它可以帮助人们更好地了解自己和他人，减少误解和冲突，促进合作和共赢。

价值

约哈里窗口的价值在于它提供了一种系统性的思考框架和实用性的工具，帮助人们更好地管理自己的信息和情绪，增加自我认知和自我控制力。同时，它也可以帮助人们更好地理解他人，建立信任 and 良好的人际关系，从而实现个人和组织的共同发展。

02

谈判前准备与约哈里窗口运用

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/647151020003006061>