

## POGOVORI

Pogovori so lahko URADNI oz. FORMALNI in NEURADNI oz. NEFORMALNI, osebni, telefonski ō

Pogovor, v katerem eden od govorcev sprazuje po informacijah o dolo eni temi, je **raziskovalni pogovor**.

Pogovor, v katerem eden od govorcev drugega o em prepri uje, je **prepri evalni pogovor**. Tisti, ki prepri uje, mora navesti tehtne razloge, e ōeli, da bo sogovorca prepri al.

Pogovor, v katerem se sogovorca pogajata o dolo eni temi, je **pogajalni pogovor**. Cilj takega pogovora je dose i soglasje (tj. dogovor, s katerim sta zadovoljna oba).

### **Na ela uspeynega pogovarjanja:**

- sogovorca sta vljudna;
- govorita razumljivo in jedrnato;
- drug drugega posluzata;
- ne govorita predolgo;
- drug drugemu pustita do besede;
- ne prekinjata se;
- navajata resni ne podatke;
- gledata se v o i.