

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Skuteczne negocjacje w biznesie

Dr hab. Sławomir Winch, prof. SGH

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
21 grudnia 2021 r.



SGH
Szkoła Główna
Handlowa
w Warszawie

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

1

Negocjacje



„Negocjacje są podstawowym sposobem uzyskania od innych tego czego chcemy. Jest to zwrotny sposób komunikowania się w celu osiągnięcia porozumienia w sytuacji, gdy ty i druga strona związani jesteście pewnymi interesami, z których jedne są wspólne, a inne przeciwne”.


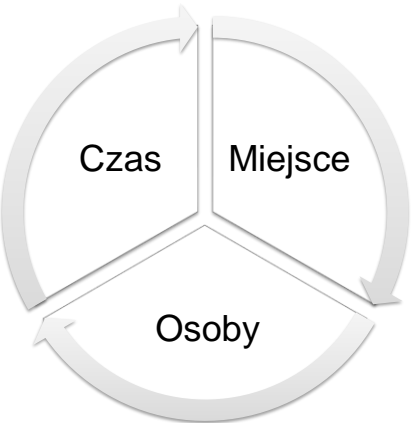
R. Fisher, W. Ury, Dochodząc do Tak, PWN, W-wa 1990, s.21.

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

2

Negocjacje - reguły


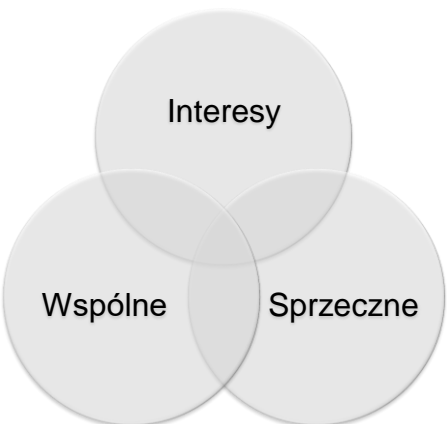



Poinformuj o regułach, których nie zna druga strona!!!

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

3

Negocjacje - interesy

Interes – odpowiedź na pytanie: „dlaczego tego chcę?”

EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

4

Negocjacje - BATNA



Najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia

„Zanim udzielisz odpowiedzi na pytanie:

ile z tego będę miał?

Odpowiedz na inne:

co będzie, gdy nie dojdzie do porozumienia?”

5

Negocjacje - problem



„Co zrobić, żeby było moje i jednocześnie Twoje?”

6

Negocjacje - ćwiczenie nauka zdalna - nauka w klasie



Interesy – nauka zdalna	Interesy - nauka w klasie
Można dłużej pospać	Spotkania ze znajomymi
Można więcej się nauczyć	Weselej
Można zająć się innymi sprawami	Lepszy kontakt z nauczycielami
Łatwiej pisać sprawdziany	Lepsza koncentracja na nauce
Interesy wspólne	Interesy sprzeczne
Relacje ze znajomymi	Forma nauki
Relacje z nauczycielami	

Co zrobić, by można zająć się innymi sprawami i jednocześnie mieć lepszy kontakt z nauczycielami?

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

7

Negocjacje - ćwiczenie nauka zdalna - nauka w klasie



Interesy – nauka zdalna	Interesy - nauka w klasie
Można dłużej pospać	Spotkania ze znajomymi
Można więcej się nauczyć	Weselej
Można zająć się innymi sprawami	Lepszy kontakt z nauczycielami
Łatwiej pisać sprawdziany	Lepsza koncentracja na nauce
Interesy wspólne	Interesy sprzeczne
Relacje ze znajomymi	Forma nauki
Relacje z nauczycielami	

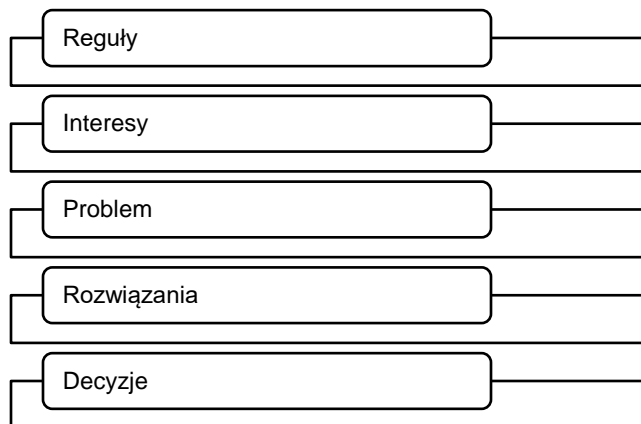
Co zrobić, by można było się więcej nauczyć i jednocześnie spotykać się ze znajomymi?

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

8

Negocjacje



Negocjacje - literatura



Cialdini R., *Wywieranie wpływu na ludzi*, Gdańskie Towarzystwo Psychologiczne, Gdańsk 1995.

Fischer R, Ury W, Patton B., *Dochodząc do TAK*, PWE, Warszawa 1995.

Lewicki R. /i in./, *Zasady negocjacji*, Rebis, Poznań 2018.

Ury W., *Odchodząc od NIE*, PWE, Warszawa 1995.

Winch A., Winch S., *Negocjacje – jednostka, organizacja, kultura*, Difin, Warszawa 2010.