

JAK PROWADZIĆ NEGOCJACJE BIZNESOWE PO ANGIELSKU?



Wiesz już, jak uczyć się słownictwa biznesowego. Poznałeś sporo zwrotów biznesowych, tzw. wytrychów. Dowiedziałeś się, co zrobić, gdy kogoś nie rozumiesz, a mimo to chcesz się dowiedzieć, co mówi. Masz więc minimum, które wyzwala maksimum możliwości. Pora na nowy *content* – **negotiations, czyli negocjacje**. Każdy z nas negocjuje, bez względu na to, czy działa w biznesie, czy nie, choć oczywiście na różnych obszarach. Zapraszam do ekscytującego, ale i praktycznego świata negocjacji.

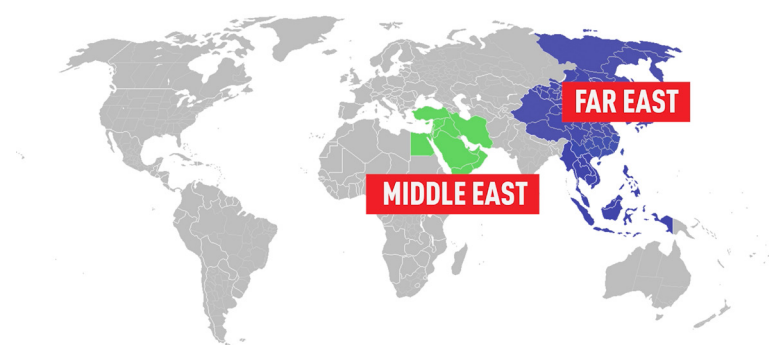


Z czym kojarzą nam się negocjacje?

Osoby, które nie są doświadczone w tym obszarze, najczęściej odpowiadają, że z wywalczeniem czegoś za pomocą argumentów, dążeniem do porozumienia tak, aby wyjść na swoje. Wielu negocjacje wciąż kojarzą się z czymś, co zasadza się na układzie win-lose, czyli „wygrana-przegrana”. Żeby ktoś mógł wygrać, ktoś inny musi przegrać. Taka postawa – attitude – nie uwzględnia tego, kto jest po drugiej stronie, tego, czego on chce, co jest dla niego istotne. Prezentując tego typu podejście, będę skupiał się – I will focus – na sobie, ponieważ chcę wygrać. W efekcie negocjacje okażą się nieskuteczne.

Jak negocjuje się na świecie?

Europa jest najbardziej zacofanym obszarem, jeżeli chodzi o negocjacje. Ma najmniejszą wiedzę i świadomość tego, co naprawdę jest skuteczne. To jedyny kontynent na kuli ziemskiej, gdzie można spotkać tzw. transactional negotiations, czyli negocjacje transakcyjne – w nich skupiamy się na transakcji i minimalizujemy wszystkie elementy otaczające, a więc środowisko, w którym dana umowa – deal, agreement – będzie realizowana.



Większość świata, np. Daleki Wschód i Bliski Wschód – Far East i Middle East – Chiny czy Indie, Persowie, czyli dzisiejszy Iran, Asyryjczycy, a więc Arabowie, Żydzi, Egipcjanie, północna Afryka, negocjuje od kilku tysięcy lat. Tam podejście do negocjacji jest inne niż w większości krajów Europy. Transaction takes a secondary place – „Transakcja ma drugorzędne znaczenie”. :Negotiations are based on relations – „Negocjacje opierają się na relacjach”. Ich celem nie jest zawarcie konkretnej umowy. Mają dwie strony – parties – . i chodzi o to, aby relacje między nimi w czasie realizacji transakcji pozwoliły na współpracę – cooperation – w przyszłości. rem. Nasze spojrzenie w tym przypadku jest długodystansowe – long-term view, long-term negotiations. Narody, które są bardzo dojrzałe w negocjowaniu, wiedzą, że to, w jaki sposób traktujemy się w czasie negocjacji, ma wpływ na transakcję – during the negotiation process, how we treat each other has influence on the deal / on the transaction.

Cztery prawa negocjacji

1. **Never attack** – „Nigdy nie atakuj”.
2. **Never defend yourself** – „Nigdy się nie broń”.
3. **Never provide the argument** – „Nigdy nie argumentuj”. Możesz pomyśleć: „Jak to nie argumentować?! Sztuka negocjacji [the art of negotiations] polega przecież na tym, że się argumentuje!”. Otóż w negocjacjach argumentowanie jest niczym innym jak tylko mówieniem komuś: „Ja wiem, a ty nie wiesz”. To wyzwała agresję, a przynajmniej tendencję do tego, żeby na ciągłe udowadnianie swoich racji przez drugą stronę zacząć reagować agresywnie – to be aggressive, aggressive negotiations language.
4. **Never negotiate the price** – „Nigdy nie negocjuj ceny”.

Te cztery prawa na „nie” występują w negocjacjach zarówno w języku angielskim, jak i w każdym innym.



Jak rozwijać słownictwo negocjacyjne – i nie tylko?

Oto kilka słów, które są charakterystyczne dla obszaru negocjacji:

1. **Bargain** – „targować się”. Odcień znaczeniowy tego słowa wskazuje, że chodzi o pewnego rodzaju przepychanki.
2. **Negotiations anchor** – „kotwica negocjacyjna”. Jeżeli chcesz coś sprzedać za 100 zł, to oferujesz cenę troszeczkę wyższą, np. 112 zł, z myślą, że ją obniżysz – you will lower the price. Kotwicę możesz również zarzucić w dół i zaoferować zdecydowanie mniej.
3. **Offer** – „oferta”; counter-offer – „kontroferta”.
4. **Agreement** – „zgoda”.
5. **Common ground** – „płaszczyzna porozumienia”, czyli obszar, gdzie spotykają się oczekiwania i jednej, i drugiej strony.
6. **Win-win attitude** – „postawa wygrany-wygrany”.

W jaki sposób zapamiętać te słowa? Wystarczy stworzyć na ich podstawie historię. Oto analogiczny przykład: Chcę, abyś zapamiętał pięć słów: „słoń”, „kapelusz”, „mały chłopiec”, „tramwaj” i „słońce”. Gdy ułożysz następującą historię: „Słoń w kapeluszu szedł drogą, a kapelusz miał dlatego, że słońce grzało bardzo mocno. Nagle zobaczył małego chłopca, który jechał tramwajem”, przyjdzie Ci to o wiele łatwiej!

Pora na słowa z obszaru negocjacji!

I'd like to bargain with you, because your price is too high – „Chciałbym się z tobą trochę potargować, ponieważ ta cena jest za wysoka”. You threw

the negotiation anchor too high – „Zarzuciłeś kotwicę zbyt wysoko”. I'd like to purchase it for one hundred dollars – „Chciałbym zakupić to za 100 dolarów”. Your initial price, your offer was hundred ten. My counter-offer is one hundred dollars. Can we get into agreement? – „Czy możemy dojść do porozumienia?”. Where can we find a common ground? – „Gdzie możemy znaleźć płaszczyznę porozumienia?”.

Szukanie płaszczyzny porozumienia poza transakcją, o której w danym momencie rozmawiamy, to „poszerzenie tortu”. A tort to negotiation pie.



Druga strona – the other side, the counterparty – może odpowiedzieć: Let's talk about our cooperation. Maybe there is something else that you could do for me – „Może jest coś innego, co możesz dla mnie zrobić”. And maybe this will be an occasion to find a common ground – „Może to będzie okazja, aby znaleźć płaszczyznę porozumienia”.

Opowiedz sobie tę historię parę razy, zmieniając ją na różne sposoby, a o wiele szybciej zapamiętasz słowa, które się w niej pojawiają! Let's get to it!

Ważne informacje!

Wciąż trwa konkurs, w którym możesz wziąć udział. Na zwycięzców czekają kapitalne nagrody. Szczegóły znajdziesz pod linkiem w opisie tego materiału. Zapraszam!



Przez ostatnie pół roku przygotowaliśmy z zespołem Quest for English i Quest Change Managers ogromny projekt – Business English. Za kilka dni nastąpi jego premiera.

BIZNE\$

★ ENGLISH ★

W związku z tym zapraszam Cię na bezpłatną konferencję on-line, na której dowiesz się, jak rozwijać swój biznesowy – i nie tylko – angielski, poznasz sporo ciekawych, praktycznych i innowacyjnych informacji dotyczących tego, jak pracować nad językiem.

Zarejestruj się na konferencję, klikając link poniżej. Upewnij się, że podajesz poprawny adres e-mail. Jest on potrzebny do tego, abyśmy mogli poinformować Cię o szczegółach, ewentualnej retransmisji, a także przypomnieć Ci o wydarzeniu.

WIELKA PREMIERA

BIZNE\$

★ ENGLISH ★



**WŁAŚNIE TERAZ, Z OKAZJI PREMIERY,
KURS BIZNES ENGLISH DOSTĘPNY JEST
W PROMOCYJNEJ CENIE!**

**Biznes English, to wideo program edukacji biznesowej,
dla każdego, kto chce:**

- podnieść swoje **kwalifikacje zawodowe**,
- posługiwać się **płynnie angielskim biznesowym** w swojej branży,
- poznać rzeczywiście najnowocześniejszą i **praktyczną wiedzę** biznesową,
- awansować i osiągać **wyższe zarobki**.

**Ten program prawdopodobnie będzie najlepszą inwestycją w siebie,
jakiej dokonasz w życiu!**



KLIKNIJ I DOŁĄCZ DO KURSU

**WARTO SPRAWDZIĆ TĘ BARDZO SPECJALNĄ PROPOZYCJĘ,
BO NIGDY WIĘCEJ JUŻ SIĘ ONA NIE POWTÓRZY!**