

Zdolności i umiejętności negocjacyjne w samoocenie studentów Wydziału Inżynierii Zarządzania Politechniki Białostockiej

Patrycja Szlaużys

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: patrycjaszlauzys@gmail.com

Ewelina Zarzecka

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: ewelinaz28@wp.pl

Streszczenie

Celem artykułu jest określenie stopnia posiadanych zdolności oraz umiejętności negocjacyjnych w samoocenie studentów Wydziału Inżynierii Zarządzania Politechniki Białostockiej. Wnioskowanie zostało poparte wynikami badań ilościowych przeprowadzonych wśród stu dwudziestu studentów pierwszego i drugiego stopnia Wydziału Inżynierii Zarządzania Politechniki Białostockiej. Uzyskane rezultaty wskazują różnice w stopniu posiadanych zdolności negocjacyjnych ze względu na etap kształcenia jak i płeć respondentów.

Słowa kluczowe

negocjacje, zdolności negocjacyjne, samoocena studenta

Wstęp

Pojęcie negocjacji wywodzi się z łacińskiego słowa negotium, które oznacza interes, świadczenie, ciężką sprawę. Oksfordzki słownik zawiera wyraz „to negotiate” (ang.) co definiuje się jako prowadzenie rozmowy w celu doprowadzenia do kompromisu przez uzgodnienie [Krzymieniewska, 2015, s.7]. Termin negocjacji rozumie się jako powstałą sytuację, w której dochodzi do konfliktu między dwojgiem ludzi (oczywiście może to być również większa liczba osób). Dyskusje prowadzone

między uczestnikami negocjacji mają sprowadzać się do osiągnięcia obustronnego porozumienia, w którym każda ze stron zyska możliwe do zaakceptowania warunki rozwiązania. Aby można było mówić o negocjacjach, w czasie konfrontacji powinny pojawić się jednocześnie trzy czynniki:

- partnerzy wymiany słownej powinni być wzajemnie zależni od siebie;
- interesy uczestników winne być połowicznie wspólne, a połowicznie sprzeczne;
- konsensus osiągnięty w zakresie negocjacji może pozwolić na uzyskanie wyższego profitu niż w przypadku działania bez ugody.

Inna definicja, określa negocjacje jako proces komunikacyjno-decyzyjny, w którym strony dobrowolnie starają się rozwiązać konflikt, tak by uzyskany rezultat był możliwy dla nich do przyjęcia [Brdulak, Brdulak, 2000, s.13]. Główny nacisk, w tłumaczonym w ten sposób określeniu negocjacji, kładziony jest na działanie związane z osiągnięciem kompromisu między stronami konfliktu. Podjęcie decyzji w sprawie porozumienia wiąże się bezpośrednio z uzyskaniem obustronnych korzyści, zaspakajających możliwe do zaakceptowania warunki uczestników sporu.

Negocjacje są nieodzownym elementem życia codziennego. Autorki zakładają, że zdolności i umiejętności negocjacyjne odnoszą się w znacznym stopniu do cech charakteru, a nie tylko do dotychczasowych życiowych lekcji i doświadczeń. W momencie wkraczania w etap obcowania z ludźmi jednostki kształtują swój charakter. Podczas kontaktów interpersonalnych wyłaniają się atrybuty osobowości, które świadczą o byciu lepszym lub gorszym negocjatorem. Jedną z kluczowych kwestii jest wywieranie wpływu na otoczenie: im jest większe tym wyższe prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu podczas prowadzonych negocjacji. Celem artykułu diagnoza samooceny studentów Wydziału Inżynierii Zarządzania Politechniki Białostockiej w zakresie kompetencji, jaką są umiejętności negocjacyjne. W artykule wykorzystano metodę analizy porównawczej wskazując na różnice między wynikami studentów pierwszego i drugiego stopnia. Należy zaznaczyć, iż umiejętności negocjacyjne są bardzo pożądane także w kontekście potrzeb rynku pracy [por. Pasternak-Malicka, 2014, s. 127-143].

1. Zdolności i umiejętności negocjacyjne

Według definicji G. Myśliwca [2007, s. 11] „negocjacje to nawiązanie komunikacji wskutek subiektywnego odczucia minimalnej zbieżności interesów, prowadzące do zgłoszenia oferty przez jedną ze stron i co najmniej kontroferty przez drugą stronę lub uzyskania ustępstwa w co najmniej jednym obszarze”. Oznacza to, że

w trakcie prowadzenie rozmów negocjacyjnych wymagane jest pojawienie się konkretnych ofert, zaproponowanych przez obie strony konwersacji. Podobnie jak człowiek posiadający zidentyfikowany system układów, negocjatorom została ściśle określona ich anatomia. Badania nad negocjacjami zajął się Harwardzki Projekt Negocjacyjny (HNP). Misją HNP były działania związane z doskonaleniem teorii oraz poprawą praktyki negocjacji i wyjaśniania wszelkich konfliktów.

Wyniki przeprowadzonych obserwacji pozwoliły Harwardzkiemu Projektowi Negocjacyjnemu na wyodrębnienie siedmiu elementów charakteryzujących proces negocjacji [Fisher, Shapiro, 2009, s. 247]:

- relacje,
- komunikacja,
- interesy,
- możliwości,
- uprawomocnienie,
- BATNA (najlepsza z alternatyw negocjowanego porozumienia),
- zobowiązania.

Pierwszym elementem są relacje, które zasadniczo odnoszą się do samego kontaktu z przeciwnikiem dyskusji. Ważne jest by dojść do polubownego zakończenia konfliktu oraz współpracować z partnerem, podejmowanych dyskusji. Krótko mówiąc, osoby, biorące udział w negocjacjach powinny iść ramię w ramię. Znaczącym aspektem jest również budowa dobrych relacji z przeciwnikiem, może to w dużym stopniu zmienić przebieg samych negocjacji.

Kolejnym fragmentem negocjacji jest komunikacja. Należy zapewnić, by osoba stojąca naprzeciw czuła, że ma do czynienia z człowiekiem słuchającym i wiarygodnym. Warto poszerzyć to o zadawanie pytań, które tworzy korzystniejszą wymianę informacji pomiędzy rozmówcami.

Mówiąc o negocjacjach nie można pominąć interesów. Stanowią fundamentalną część każdej konfrontacji. Uczestnicy zawitych pojedynków słownych winni szanować interesy przeciwników, a sami zainteresowani zasygnalizować co pragną osiągnąć.

Następnymi składowymi głównego słowa kluczowego są: możliwości oraz uprawomocnienie. Możliwości wiążą się z zorganizowaniem niezobowiązującej, zespołowej burzy mózgów. Tematem obrad jest przedstawienie, możliwych do wprowadzenie w życie, rozwiązań spełniających w stopniu zadawalającym interesy członków debaty. Druga składowa, czyli uprawomocnienie to ustalenie oraz wywiązywanie z przestrzegania szeroko rozumianych zasad, przyjętych w dyskusji.

Szóstym elementem terminu anatomii negocjacji jest BATNA. Odnosi się do przygotowania konkretnej alternatywy w przypadku wycofania się z konfrontacji

przeciwnika. Należy zaznaczyć, że każde rozwiązanie jest lepsze od zakończenia rozmów. Ostatnim elementem negocjacji są zobowiązania, które powinny być uczciwe i racjonalne, a także jasno określone przez każdą ze stron konfrontacji.

Prócz znajomości anatomii negocjacji należy zadać sobie kluczowe pytanie - co sprawia, że ludzie są dobrymi negocjatorami? Skuteczny negocjator posiada zdolności i umiejętności, które stanowią podstawę w prowadzeniu rozmów negocjacyjnych. Zatem dobry negocjator powinien wyróżniać się odpowiednimi cechami, takimi jak [Dawson, 1999, s.210-215; Piotrowicz, 2010, s. 71-74]:

- empatia - zdolność do w czucia się w sytuację drugiej osoby;
- wewnątrzsterowność - umiejętność samokontroli emocji w stresie;
- asertywność - zdolność do egzekwowania własnych potrzeb, praw;
- cierpliwość - spokojne podejście do innego negocjatora;
- uczciwość - zdolność do osiągnięcia wzajemnych korzyści w trakcie negocjacji;
- odpowiedzialność - umiejętność zachowania rozsądku i trzeźwości w sytuacji kryzysowej;
- wiarygodność, godność do zaufania;
- śmiałość, odwaga - umiejętność wyrażania własnego zdania, poczucie własnej wartości;
- umiejętność słuchania - zrozumienie potrzeb drugiej osoby podczas negocjacji;
- doświadczenie życiowe, które nabywane jest w trakcie życia;
- duch współzawodnictwa - zdolność do czerpania satysfakcji z wygranej negocjacji;
- brak potrzeby bycia lubianym.

Wyróżnia się trzy kluczowe typy negocjatorów, a mianowicie: analityczny, intuicyjny, estetyzujący. Negocjator analityk zwraca uwagę na wszelkie dane, wykazy, bilanse statystyczne. Podejmuje decyzję, po zapoznaniu się z pełnym kompletem informacji. W każdej sprawie przedstawia racjonalną argumentację drugiej stronie, które jest poparta istotnymi dokumentami. Kieruje się logiką mimo swoich emocji osobistych. Z kolei negocjator intuicyjny sugeruje się własnymi odczuciami. Taką osobę cechuje niezwykła pomysłowość. Nie zawsze potrafi racjonalistycznie uzasadnić szybko podjętą decyzję. Zwraca uwagę na zaufanie i sympatię, które wspomagają uzyskanie korzystnych rezultatów z negocjacji. Narzucenie mu zdania może spowodować brak zawarcia porozumienia z partnerem negocjacyjnym. Natomiast typ estetyzujący kładzie nacisk na walory estetyczne oferowanych produktów, wystrój wnętrza, a przede wszystkim kieruje się doznaniem zmysłowymi [www.negocjator.biz.pl/zawod-negocjator; Bargiel-Matusiewicz, 2007, s. 58-59].

Negocjacje w rzeczy samej wiążą się z wyborem najlepszej techniki, taktyki negocjacyjnej. Zatem techniki negocjacyjne to czynności werbalne, które umożliwiają odnalezienie wspólnej płaszczyzny porozumienia z wykorzystaniem metod oporu, kamuflażu, czy też ustępstw, tak aby osłabić zdolności negocjacyjne drugiej strony i zdobyć przychylność do swoich racji.

Techniki ściśle łączą się z fazami procesu negocjacji. Rozpoczęcie negocjacji jest to faza wstępna, w której na ogół stosuje się techniki psychologiczne. Takie zabiegi mają na celu przedstawienie negocjatora w korzystnym świetle, wśród nich wymienić można:

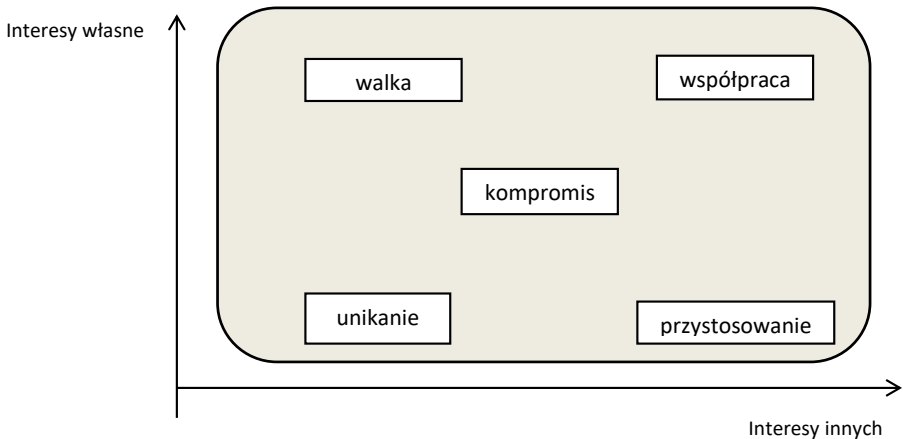
- technikę prezentacji, w której negocjator stara się pokazać od najlepszej strony i przekonać do wiarygodności swoich zalet;
- technika efektu pierwszego wrażenia - wykorzystywana w ciągu pierwszych minut rozmowy.

W końcowej fazie procesu negocjacji najczęściej stosowane są techniki prewencyjne, zapobiegawcze, które dają możliwość utrzymywania miłej atmosfery aż do momentu finalizacji rozmowy [Szarc vel Szic, 2015, s. 147-154].

Po dokonaniu szczegółowego przeglądu literatury wyodrębniono kilka cennych technik, taktyk negocjacyjnych [Budzyński, 2009, s. 161-164]:

- 1) Taktyka skubania, która polega na wykorzystaniu zmęczenia psychicznego drugiej strony, tak aby uzyskać dodatkowe korzyści w końcowej fazie negocjacji. Najczęściej ma to miejsce w chwili, kiedy negocjatorzy ustalili wszelkie warunki.
- 2) Taktyka rosyjskiego frontu - negocjator ma za zadanie zaprezentować stronie przeciwnej dwa niekorzystne rozwiązania, z których partner jest zmuszony wybrać mniejsze zło.
- 3) Taktyka spotykania się w połowie drogi - celem taktyki jest uchronienie się od rozmowy na temat szczegółów oferty, tak aby partner nie zorientował się, że przedstawiona wcześniej oferta jest nierealna.
- 4) Taktyka próbnego balona - przydatna do poznania celów i ustępstw partnera. Pozwala zdobyć dodatkowe informacje, które można wyczytać z jego reakcji.

Istnieje pięć najważniejszych stylów negocjowania, a mianowicie [Gwiazda-Rzepecka, 2014/2015, s. 11-18]: walka, przystosowanie, unikanie, kompromis, współpraca (patrz rys.1). Pierwszy styl charakteryzuje się dążeniem do osiągnięcia własnych korzyści i dominacji kosztem drugiej strony. W walce jedna z osób jest osobą przegraną. To styl typu konfrontacyjnego, w którym partner traktowany jest jako przeciwnik. Drugi z kolei styl - przystosowanie, oznacza przesadne skupienie się na interesach i zadowoleniu drugiej strony.



Rys. 1. Style negocjacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Krzyminiewska, 2015, s. 12).

Negocjator rezygnuje z własnych potrzeb na rzecz innych osób. Chętnie nawiązuje relacje, które w gruncie rzeczy są dla niego bezwartościowe. Unikanie - kolejny z wymienionych stylów - oznacza dosłownie wycofanie się, ucieczkę. Cechą charakterystyczną wspomnianego stylu jest obustronna przegrana. Negocjatorzy unikają się wzajemnie, zważając na samoistne rozwiązanie nieporozumienia. W efekcie nikt nie osiąga korzyści. Natomiast kompromis to styl, w którym negocjatorzy osiągają porozumienie. Wiadomym jest, że każdy z nich znajduje się na wygranej pozycji. Ten styl ukazuje, iż strona przeciwna traktowana jest jako współnik, z którym można żyć w zgodzie. Negocjatorzy rozpatrują interesy w kategoriach dobra wspólnego, idealnie ze sobą współdziałając. Kompromis jest uznawany za najbardziej korzystne rozwiązanie problemu. Współpraca, ostatni z wymienionych stylów, daje możliwość na obustronne zrealizowanie zamierzonych celów, lecz nie będzie to tak sprawiedliwe jak w kompromisie. Negocjatorzy muszą przede wszystkim znaleźć optymalne rozwiązanie problemu, jest to tak zwany styl integratywny.

2. Cechy i umiejętności negocjacyjne w ocenie studentów Wydziału Inżynierii Zarządzania Politechniki Białostockiej

Do pomiaru stopnia posiadanych cech i umiejętności negocjatorskich wykorzystano metodę badawczą w postaci kwestionariusza ankiety. Badaniem objęto studentów pierwszego i drugiego stopnia Wydziału Inżynierii Zarządzania studiujących następujące kierunki: zarządzanie, logistyka oraz zarządzanie i inżynieria produkcji. Wypełnionych zostało sto dwadzieścia ankiet.

Otrzymane rezultaty miały przynieść odpowiedzi na następujące pytania:

- 1) W jakim stopniu studenci Wydziału Inżynierii Zarządzania Politechniki Białostockiej oceniają występowanie cech charakteru oraz zdolności, świadczących o byciu dobrym negocjatorem?
- 2) Czy odpowiedzi studentów studiów magisterskich diametralnie różnią się od odpowiedzi uzyskanych przez ich młodszych kolegów pierwszego stopnia?
- 3) Jak rozkłada się wskaźnik odpowiedzi w przypadku podziału na płeć: kobiety czy mężczyźni oceniają siebie wyżej?
- 4) Które z cech lub umiejętności przejawia najwyższy poziom uzyskanych rezultatów?

Tab. 1. Cechy i umiejętności negocjacyjne w ocenie studentów pierwszego stopnia

KATEGORIA ODPOWIEDZI	I STOPIEŃ		UDZIAŁ % ŚREDNIEJ ODPOWIEDZI DO MAX PUNKTACJI ZA ODPOWIEDZ	
	ZBIOROWOŚĆ			
	KOBIETY 30 OSÓB	MĘŻCZYŹNI 30 OSÓB	KOBIETY	MĘŻCZYŹNI
Empatyczność	3,77	3,53	75,4	70,6
Asertywność	3,33	3,43	66,6	68,6
Odpowiedzialność	4,20	3,67	84,0	73,4
Szczerłość	4,33	4,23	86,6	84,6
Cierpliwość	3,03	2,90	60,6	58,0
Śmiałość	3,10	3,43	62,0	68,6
Umiejętność słuchania	4,07	3,90	81,4	78
Duch współzawodnictwa	3,17	3,40	63,4	68
Wiarygodność	3,97	3,93	79,4	78,6

Wywoływanie pozytywnego wrażenia	3,53	3,23	70,6	64,6
Poczucie wewnętrznej kontroli	3,80	3,77	76,0	75,4
Prawidłowe rozwiązywanie problemów	3,57	3,47	71,4	69,4
Ukrywanie prawdziwych emocji	3,17	3,67	63,4	73,4
Umiejętne wyrażanie niezgody	3,33	3,27	66,6	65,4
Zdolność oddziaływania na ludzi	3,17	2,93	63,4	58,6
Umiejętność zadawania właściwych pytań	3,60	3,67	72,0	73,4

Źródło: opracowanie własne.

Dokonując analizy wyników zawartych w tab. 1 zauważono, że samoocena cech i umiejętności negocjacyjnych studentów pierwszego stopnia Wydziału Inżynierii Zarządzania PB wskazuje na ich średni i wysoki poziom. Możliwa maksymalna liczba punktów w skali wynosi 5. Kobiety najwyżej oceniły szczerłość (4,33), odpowiedzialność (4,20) i umiejętność słuchania (4,07). Natomiast według mężczyzn maksymalnie oceniono kolejno: szczerłość (4,23), wiarygodność (3,93) oraz umiejętność słuchania (3,90). Interesujące jest również to, że respondenci obu płci w swej samoocenie najniżej punktowali cierpliwość i zdolność oddziaływania na ludzi. Zatem nie stwierdzono istotnych różnic pomiędzy studentkami, a studentami pierwszego stopnia.

Tab.2. Cechy i umiejętności negocjacyjne w ocenie studentów drugiego stopnia

KATEGORIA ODPOWIEDZI	II STOPIEŃ			
	ZBIOROWOŚĆ		UDZIAŁ % ŚREDNIEJ ODPOWIEDZI DO MAX PUNKTACJI ZA ODPOWIEDZ	
	KOBIETY	MĘŻCZYŹNI	KOBIETY	MĘŻCZYŹNI
	30 OSÓB	30 OSÓB	KOBIETY	MĘŻCZYŹNI
Empatyczność	3,97	3,87	79,4	77,4
Asertywność	3,33	3,60	66,6	72,0
Odpowiedzialność	4,47	4,30	89,4	86,0
Szczerłość	4,43	4,60	88,6	92,0
Cierpliwość	2,87	3,60	57,4	72,0

Śmiałość	3,70	3,87	74,0	77,4
Umiejętność słuchania	4,13	4,07	82,6	81,4
Duch współzawodnictwa	3,93	3,87	78,6	77,4
Wiarygodność	4,50	4,43	90,0	88,6
Wywoływanie pozytywnego wrażenia	4,10	3,80	82,0	76,0
Poczucie wewnętrznej kontroli	3,90	4,03	78,0	80,6
Prawidłowe rozwiązywanie problemów	4,00	3,67	80,0	73,4
Ukrywanie prawdziwych emocji	3,43	3,33	68,6	66,6
Umiejętne wyrażanie niezgody	3,43	3,37	68,6	67,4
Zdolność oddziaływania na ludzi	3,50	3,43	70,0	68,6
Umiejętność zadawania właściwych pytań	3,63	3,77	72,6	75,4

Źródło: opracowanie własne.

Z danych prezentowanych w tabeli 2 średnie wyniki z samooceny zdolności i umiejętności studentów drugiego stopnia wskazują na poziom przeciętny i dobry posiadania cech skutecznego negocjatora. Ankietowani zarówno kobiety, jak i mężczyźni przyznali najwyższą ocenę w zakresie wiarygodności, szczerości oraz odpowiedzialności. Z analizy wynika, że studentki najniżej oceniły cierpliwość (2,87), czyli spokój i zrównoważenie w stosunku do drugiej strony negocjacji. Natomiast mężczyźni wykazali, że nie potrafią poradzić sobie z ukrywaniem prawdziwych emocji (3,33).

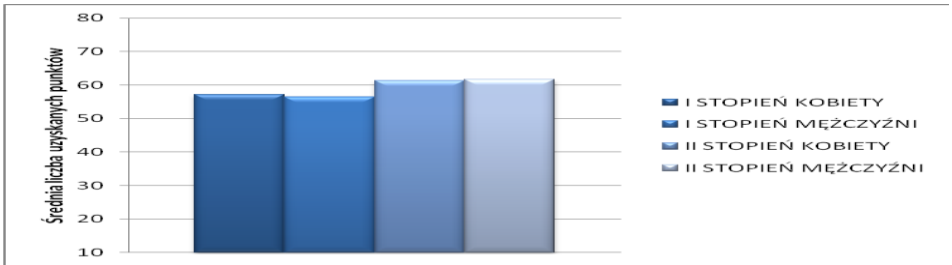
Tab. 3. Cechy i umiejętności negocjacyjne w ocenie studentów Wydziału Inżynierii Zarządzania

KATEGORIA ODPOWIEDZI	I/II STOPIEŃ			
	ZBIOROWOŚĆ		UDZIAŁ % ŚREDNIEJ ODPOWIEDZI DO MAX PUNKTACJI ZA ODPOWIEDŹ	
	I STOPIEŃ	II STOPIEŃ		
	60 OSÓB	60 OSÓB	I STOPIEŃ	II STOPIEŃ
Empatyczność	3,65	3,92	73,0	78,4
Asertywność	3,38	3,47	67,6	69,4
Odpowiedzialność	3,93	4,38	78,6	87,6

Szczerłość	4,28	4,52	85,6	90,4
Cierpliwość	2,97	3,23	59,4	64,6
Śmiałość	3,27	3,78	65,4	75,6
Umiejętność słuchania	3,98	4,10	79,6	82,0
Duch współzawodnictwa	3,28	3,90	65,6	78,0
Wiarygodność	3,95	4,47	79,0	89,4
Wywoływanie pozytywnego wrażenia	3,38	3,95	67,6	79,0
Poczucie wewnętrznej kontroli	3,78	3,97	75,6	79,4
Prawidłowe rozwiązywanie problemów	3,52	3,83	70,4	76,6
Ukrywanie prawdziwych emocji	3,42	3,38	68,4	67,6
Umiejętne wyrażanie niezgody	3,30	3,40	66,0	68,0
Zdolność oddziaływania na ludzi	3,05	3,47	61,0	69,4
Umiejętność zadawania właściwych pytań	3,63	3,70	72,6	74,0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3 przedstawia dane do porównania samooceny poszczególnych zdolności i umiejętności z rozróżnieniem stopnia studiów. Z jej analizy wynika, że wszyscy uczestnicy badania najwyżej ocenili: szczerość, wiarygodność, odpowiedzialność i umiejętność słuchania. Widać, że różnice indywidualnych wyników pomiaru poziomu cech i zdolności są znaczne. Samoocena pierwszego stopnia studiów, kształtuje się na nieco niższym poziomie. W przypadku obu grup respondentów najniżej ocenianą cechą była cierpliwość. Wśród studentów studiów licencjackich i inżynierskich przeciętna jej wartość wynosiła 2,97, natomiast wśród studentów studiów magisterskich poziom samooceny był wyższy i wynosił 3,23.



Rys. 2. Liczba uzyskanych punktów z samooceny cech i umiejętności studentów

Źródło: opracowanie własne.

Analiza wyników wskazuje, że zarówno kobiety, jak i mężczyźni pierwszego stopnia studiów wykazują się niższą samooceną (patrz rys. 2). Maksymalna liczba punktów, która charakteryzuje skutecznego negocjatora wynosi 80. Zaobserwować można, że ogólnie ujmowany poziom cech i zdolności studentek studiów licencjackich i inżynierskich jest nieco wyższy od poziomu umiejętności studentów stopnia pierwszego. W przypadku studiów magisterskich to kobiety dokonały nieznacznie wyższej samooceny.

Podsumowanie

Dobry negocjator charakteryzuje się określonymi cechami, które w dużej mierze zależą od charakteru danej jednostki. Zdolności i umiejętności negocjacyjne można ukształtować, lecz bez odpowiedniego usposobienia wydaje się to być trudne do osiągnięcia. Analiza uzyskanych wyników przeprowadzonych badań ankietowych pozwala na stwierdzenie, że wyższa samoocena dotyczy studentów studiów drugiego stopnia Wydziału Inżynierii Zarządzania Politechniki Białostockiej. Jest to grupa starszych studentów, mająca już za sobą większą część drogi edukacyjnej. Zbiorowość posiadająca wyższe wykształcenie jest dojrzsza a przez to pewniejsza siebie. Dzięki dotychczasowym doświadczeniom życiowym można śmiało powiedzieć, że studenci studiów magisterskich zachowują się bardziej rozsądnie (ostrożnie, z dystansem), co oznacza, że charakteryzuje ich większa powściągliwość oraz lepsze radzenie sobie w trudnych sytuacjach. Młodszy studenci, studiów inżynierskich i licencjackich, wykazują się niższą samooceną. W obydwu przypadkach najwyżej ocenianymi przez respondentów cechami są: wiarygodność, szczerowość oraz umiejętność słuchania. W zależności od płci wyniki są zróżnicowane: studentki pierwszego

stopnia klasyfikują się nieco wyżej od mężczyzn. Inaczej jest w przypadku studentów drugiego stopnia. Mężczyźni zdominowali punktację ogólną.

Literatura

1. Bargiel-Matusiewicz K. (2007), *Negocjacje i mediacje*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 57-59
2. Budzyński W. (2009), *Negocjowanie i zawieranie umów handlowych, uwarunkowania, ryzyka, pułapki, zabezpieczenia*, Poltext, Warszawa, s. 161-164
3. Dawson R. (1999), *Sekrety udanych negocjacji*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań, s. 210-215
4. Fisher R., Shapiro D. (2009), *Emocje w negocjacjach*, Jacek Santorski & Agencja Wydawnicza, Warszawa, s. 246-247
5. Gwiazda-Rzepecka B. (2014/2015), *Reperytorium z przedmiotu: Techniki negocjacji i mediacji w sytuacjach kryzysowych*, Dolnośląska Szkoła Wyższa Wydział Nauk Społecznych i Dziennikarstwa Katedra Administracji, Celestyn, s. 11-18
6. Krzyminiewska G. (2015), *Techniki negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, s. 7-12
7. Myśliwiec G. (2007), *Techniki i triki negocjacyjne, czyli jak negocjują profesjonalści*, Difin, Warszawa, s. 7-11
8. Pasternak-Malicka M. (2014), *Aktywność zawodowa młodych osób na rynku pracy i ich skłonność do podejmowania nieformalnego zatrudnienia*, *Economics and Management* 3, s. 127-143
9. Piotrowicz D. (2010), *Negocjacje kryzysowe i policyjne. Wybrane zagadnienia psychologiczne i kryminologiczne*, Wydawnictwo Dariusz Piotrowicz, Warszawa, s. 71-74
10. Szarc vel Szic M. (2015), *Strategie i taktyki, stosowane w trakcie rozmów negocjacyjnych*, *Zeszyty Naukowe Firma i Rynek* 1 (48), Uniwersytet Łódzki, s. 147-154

The abilities and a negotiation skills in self-assessment of students in the Faculty of Management Engineering in Białystok University of Technology

Abstract

The aim of this article is to determine the degree of abilities and negotiation skills in the self-evaluation of the students of the Faculty of Management Engineering of the Białystok-Technical University. The survey method was used in the form of a survey questionnaire. The study covered first and second-degree students of the Faculty of Management Engineering studying the following subjects: management, logistics and management and production engineering. A hundred and twenty questionnaires were filled. The results show a higher rate of personal opinion among students of the second degree. As a group of young people from first-grade colleagues, they are a group of mature people, more confident of their skills and predispositions, acquired during their past experiences. The high self-esteem of the mentioned community refers to one of the characteristics tested. It is well known that with the age people become more considerate and more prudent.

Keywords

negotiations, negotiation skills, students