



B- LAND

Насърчаване и укрепване на уменията за развитие на бизнеса в селските райони

Модул 5
Водене на преговори и решаване на проблеми
КАЗУСИ

Разработени от Асоциация ARID, гр. Краков, Полша



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Казус 1: Начало на преговорите в корабостроителницата на Гданск

На 23 август 1980 г. в корабостроителницата в Гданск започват разговори между представители на комунистическите власти и стачен комитет. Преговорите продължават една седмица и завършват с подписването на исторически споразумения от месец август. Правителствената комисия е председателствана от вицепремиера Мечислав Ягелски, а стачкуващите са водени от Лех Валенса. Работниците на корабостроителницата не желаят да се съгласят преговорите да бъдат прехвърлени във Варшава;

Срещата е ограничена до изказване на Мечислав Ягелски. Работниците разговарят с представителите на правителствената комисия в зависимост от наличието на телефонните връзки. Прекъсвайки комуникациите няколко дни по-рано, властите се опитват да блокират съобщенията за стачки. Официално правителството отрича, че е причинило информационната блокада. На 23 август, когато започват преговорите на властите със стачния комитет, Збигнев Зелински, член на правителствената комисия, се опитва да обясни причините за телефонната блокада с мощна буря, преминала над Варшава.



Казус 1: Начало на преговорите в корабостроителницата на Гданск

Два дни по-късно телефонната комуникация е възстановена, първоначално между Гданск и Щечин, а след това и с останалата част от страната. Продължават разговорите на стачния комитет с властите. Първите споразумения са сключени на 30 август в Щечин. Стачката в корабостроителницата в Гданск приключва на следващия ден. Подписаните там т. нар. „споразумения от Гданск“ предвиждат изпълнението на 21 искания на работниците. Първото и най-важно искане е създаването на синдикати, които да бъдат свободни и независими от властите. Тези събития инициират социално-политически промени, които водят до падането на комунизма.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Казус 2: Разисквания на кръгла маса

През 1989 г., в периода между 6 февруари и 5 април, в Полша се провеждат преговори на кръглата маса - преговори от ключово значение за съвременната история, водени от представители на властите на Полската народна република и демократичната опозиция, с участието на Църквата.





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Казус 2: Разисквания на кръгла маса

Разискванията поставят началото на системните промени в Полша и началото на демократизацията на страната. Преките договорености, направени от кръглата маса, ключват, освен всичко останало, определяне на датата на първите, частично свободни избори (през юни 1989 г.), създаване на Сената и президентската институция. Общо над 700 души участват в разискванията на всички групи и екипи, включващи психолозите проф. Януш Рейковски (правителствен експерт) и проф. Януш Гжелак (експерт на движението "Солидарност").





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Казус 3: Конкордат

На 28 юли 1993 г. министърът на външните работи Кшищоф Скубишевски и апостолическият нунций в Полша, архиепископ Йозеф Ковалчик, подписват конкордат между Полша и Светия престол. Полша е първата от посткомунистическите страни, която сключи такова споразумение. Преговорите между правителството и делегацията на Светия престол започват през февруари 1993 г.





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Казус 3: Конкордат

Ратифицирането на конкордата е възпрепятствано от вот на недоверие към правителството на Хана Сухочка. Когато коалицията SLD-PSL поема властта, тя иска в конкордата да бъде вписана тълкувателна декларация. Ватиканът не се съгласява с това, защото, както твърди, документът е достатъчно ясен. Депутатите от SLD посочват необходимостта от приемане на предконференнтните законопроекти (привеждане на полското законодателство към конкордата). В крайна сметка конкордатът е приет от парламента на 8 януари 1998 г., а шест седмици по-късно тогавашният президент Александър Квашневски подписва документа за ратификация. Споразумението влиза в сила на 25 април 1998 г.





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Допълнителни материали: Видеоклипове за водене на преговори и решаване на проблеми

Водене на преговори: <https://www.youtube.com/watch?v=MXqI7GGkHds>

Умението да общуваме с другите: <https://www.youtube.com/watch?v=fIFZe-c0emQ>



Исползвани източници

<https://witalni.pl/slowniczek/psychologia/negocjacje-i-rodzaje-negocjacji/>

http://www.prawoadministracja.ukw.edu.pl/download/16670/haslo_skinder.pdf

<https://witalni.pl/slowniczek/psychologia/negocjacje-i-rodzaje-negocjacji/>

<https://pixabay.com/pl/illustrations/search/z%C5%82oty%20most/>

https://www.ue.wroc.pl/p/wydzialy/ie/kn_vista/szkolenie_negocjacje.pdf

<https://depot.ceon.pl/bitstream/handle/123456789/1949/negocjacje%20-%20podstawowe%20pj%C4%99cia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<https://mfiles.pl/pl/index.php/Negocjacje>

<https://mfiles.pl/pl/index.php/Negocjacje>

<https://4grow.pl/quiz-2-negocjacje-biznesie-sprawdz-sie>

<https://ibd.pl/wiedza-dla-biznesu/negocjacje-w-biznesie-definicja-rodzaje-strategie-zasady-etapy/Art-dialogue-and-negotiation-presentation.pdf>

<https://ibd.pl/wiedza-dla-biznesu/negocjacje-w-biznesie-definicja-rodzaje-strategie-zasady-etapy/Art-dialogue-and-negotiation-presentation.pdf>

<https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-elementy-negocjacji-w-działalności-gospodarczej>

Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Antykwa, Kraków 2000.

Ury W., Odchodząc od nie. Negotiating from confrontation to cooperation, PWE, Warsaw 1995

Chełpa S., Negocjacje w biznesie. Key issues, Terra Publishing House, Poznań-Wrocław 2000.

Fisher R., Ury W., Dochodząc do tak. Negotiating without yielding, PWE, Warsaw 2004.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Исползвани източници

<https://www.slideserve.com/nico/negocjacje-w-biznesie-wprowadzenie>

https://www.zaradzaniemportem.org/uploaded_files/cke_1602571505_Negocjacje.pdf

<https://publicdomainvectors.org/pl/tag/prezentacji/2>

<https://ibd.pl/wiedza-dla-biznesu/negocjacje-w-biznesie-definicja-rodzaje-strategie-zasady-etapy/>

http://www.prawoadministracja.ukw.edu.pl/download/16670/haslo_skinder.pdf

https://www.am.szczecin.pl/themes/user/site/am/assets/img/pages/Skrypt_Negocjacje.pdf



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



БЛАГОДАРЯ ЗА ВНИМАНИЕТО!