

II. WYRAŻENIA PRZYDATNE W NEGOCJACJACH

6. Uzupełnij poniższe wyrażenia słówkami z ramki. Następnie oceń, które zdania odnoszą się do porozumienia (P), a które do sprzeciwu (S).

consideration	conditions	far	on	misunderstanding	strong
solution	frankly	view	doesn't	mind	stick

1. I agree with you that point.
2. If you look at it from my point of, you will understand that it's unprofitable.
3. I'm afraid I had something different in
4. You've got a point there.
5. It seems a fair suggestion. Let's to your idea.
6. I'm prepared to compromise, but you should take into one more thing.
7. I'm afraid it work for us.
8. Is that your best offer? Honestly, these are unacceptable for us.
9. I believe we can both agree that this is fair.
10. I don't think that we could go that
11. speaking, this is out of the question.
12. I guess, there seems to be a slight The price is too high for us.

7. Połącz angielskie słowa z polskimi odpowiednikami.

- | | |
|-------------------------|---|
| 1. split the difference | a. wycofać się |
| 2. BATNA | b. kompromis |
| 3. deadlock | c. znajdować złoty środek |
| 4. concede | d. impas, martwy punkt |
| 5. back down | e. dojść do porozumienia |
| 6. going rate | f. uporać się, stawiać czoło (np. problemom) |
| 7. trade-off | g. wycofanie się, rezygnacja |
| 8. haggle | h. cena katalogowa |
| 9. tackle | i. plan, system |
| 10. strike a balance | j. targować się |
| 11. withdrawal | k. najlepsza alternatywa negocjonowanego porozumienia |
| 12. scheme | l. ustępować, dawać za wygraną |