



Wojskowa
Akademia
Techniczna



CENTRUM WIEDZY O DOSTĘPNOŚCI DO TRANSPORTU
I MOBILNOŚCI OSÓB O SZCZEGÓLNYCH POTRZEBACH



KONFERENCJA POD HONOROWYM PATRONATEM:

II KONFERENCJA

Rectora – Komendanta WAT
gen. bryg. prof. dr. hab. inż. Przemysław WACHULAKA



Mobilność osób o szczególnych potrzebach



Ministerstwo
Obrony Narodowej



Ministerstwo Rodziny,
Pracy i Polityki Społecznej



Ministerstwo Funduszy
i Polityki Regionalnej

WSPÓŁORGANIZATORZY KONFERENCJI



Państwowy Fundusz
Rehabilitacji Osób
Niepełnosprawnych



21-22 października 2025 r.
WARSZAWA



Wojskowa
Akademia
Techniczna



CENTRUM WIEDZY O DOSTĘPNOŚCI DO TRANSPORTU
I MOBILNOŚCI OSÓB O SZCZEGÓLNYCH POTRZEBACH



Negocjacje problemowe – negocjacje bez wykluczeń z uwzględnieniem potrzeb osób z niepełnosprawnością

Mateusz Szast

Instytut Socjologii, Kognitywistyki i Filozofii Uniwersytetu Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie

II KONFERENCJA



Mobilność
osób o szczególnych
potrzebach

Warszawa, 21-22 października, 2025 r.



Plan prelekcji

1. Negocjacje z osobami z niepełnosprawnością – definiowanie barier i stereotypowego postrzegania
2. Komunikacja interpersonalna w negocjacjach problemowych – rola komunikacji wspierającej
3. Rozwiązywanie konfliktów w zespołach inkluzywnych – techniki negocjacyjne
4. Przebieg negocjacji problemowych
5. Dodatkowe role wspierające w negocjacjach – rola asystenta, tłumacza PJM, psychologa
6. Perspektywa osób z niepełnosprawnością – jak postrzegają negocjatorów i sam proces negocjacji





- **Negocjacje problemowe** koncentrują się na rozwiązaniu konkretnego problemu lub sporu. Celem jest osiągnięcie porozumienia uwzględniającego interesy wszystkich stron – nie tylko kompromis, ale rozwiązanie typu **win-win**
- **Każda z form niepełnosprawności może generować specyficzne potrzeby i bariery w kontekście negocjacji**





Komunikacja interpersonalna w negocjacjach problemowych – rola komunikacji wspierającej

Bariery w negocjacjach z osobami z niepełnosprawnością:

- Bariery komunikacyjne
- Bariery architektoniczne i techniczne
- Bariery społeczne i psychologiczne - lęk przed „niezręcznością” w kontakcie
- Nadopiekuńczość zamiast partnerskiego podejścia



Rozwiązywanie konfliktów w zespołach inkluzywnych – techniki negocjacyjne

Stereotypowe postrzeganie osób z niepełnosprawnością

- **Stereotypy negatywne:** Osoba z niepełnosprawnością = osoba słaba, bierna, zależna, „Nie poradzi sobie” – podważanie kompetencji
Ograniczanie udziału w decyzjach
- **Stereotypy pozytywne** (fałszywie pozytywne): Heroizacja („jesteś taki dzielny!”) – może być deprecjonujące. Przypisywanie ponadprzeciętnych cech („na pewno masz ogromną siłę psychiczną”)

W obydwu przypadkach prowadzi to do niewłaściwego traktowania partnera negocjacji – nie jako równorzędnego uczestnika, ale jako kogoś „innego”

Przykład negocjacji problemowych

Sytuacja: Osoba poruszająca się na wózku inwalidzkim negocjuje z pracodawcą dostosowanie miejsca pracy

Problemy: Brak windy i podjazdu. Obawa pracodawcy o koszty i „komplikacje”. Stereotyp, że osoba z niepełnosprawnością nie będzie efektywna

Negocjacje: Osoba prezentuje konkretne rozwiązania i dofinansowania z PFRON odrzuca stereotypowe obawy, przedstawiając swoje kompetencje i wcześniejsze osiągnięcia. Proponuje harmonogram i wspólne ustalenia

Efekt: Strony dochodzą do rozwiązania – pracodawca inwestuje w dostosowanie biura, a pracownik zyskuje godne warunki pracy



Dodatkowe role wspierające w negocjacjach

- Rola asystenta
- Rola tłumacza PJM
- Rola psychologa
- Rola prawnika (przedstawiciela ustawowego)
- Rola interesariuszy społecznych





Cechy negocjatora biznesowego i negocjatora problemowego

Negocjacje problemowe	Negocjacje biznesowe
Skoncentrowany na interesach, nie stanowiskach	Nie przejmując się tym, czy inni go lubią
Nastawiony na współpracę, nie rywalizację	Radzi sobie z sytuacjami niepewnymi i z konfliktem
Obiektywny i bezstronny (działa jako mediator)	Jest wiarygodny, ma nienaganną reputację
Komunikatywny i empatyczny	Nie chce, nie stara się być najmądrzejszy
Kreatywny w tworzeniu rozwiązań	Niezawodna intuicja
Cierpliwy i opanowany	Stawia śmiało cele, ale nie zapomina o ważnych szczegółach
Dobry analityk i strateg	Dysponuje olbrzymią wiedzą o drugiej stronie
Elastyczny i otwarty na kompromis	
Zorientowany na fakty i dane	
Konsekwentny i odpowiedzialny	





Negocjacje problemowe vs negocjacje biznesowe

Negocjacje problemowe	Negocjacje biznesowe
1. Przygotowanie	1. Przywitanie się, przedstawienie się, nawiązanie kontaktu
2. Otwarcie i prezentacja stanowisk	2. Autoprezentacja i podanie celu spotkania
3. Rozpoznanie interesów	3. Ustalenia proceduralne
4. Tworzenie opcji	4. Przejście do meritum, diagnoza wzajemnych potrzeb
5. Ocena i wybór	5. Rozwiązywanie łatwiejszych kwestii
6. Porozumienie	6. Negocjowanie trudniejszych kwestii, odpowiedzi na obiekcje
7. Monitorowanie	7. Uzgodnienie szczegółów
	8. Podsumowanie ustaleń, spisanie protokołu uzgodnień i rozbieżności
	9. Zakończenie negocjacji, sprawdzenie, czy pozostały jeszcze jakieś kwestie do negocjowania



Rozwiązywanie konfliktów w zespołach inkluzywnych – techniki negocjacyjne

- Negocjacje oparte na interesach (Harvardzki model negocjacji)
- Neutralizacja języka konfliktu
- Aktywne słuchanie
- Technika „kręgu dialogu” (circle method)
- Technika „Trzeci punkt widzenia”
- Uzgodnienie zasad współpracy (tzw. team charter)
- Technika wspólnego celu

Podsumowanie

Negocjacje z osobami z niepełnosprawnością wymagają:

- empatii, ale i profesjonalizmu
- eliminowania barier i stereotypów
- skupienia się na potrzebach, a nie ograniczeniach

**Kluczem negocjacji jest indywidualne podejście,
równość w dialogu i gotowość do tworzenia
dostępnej przestrzeni negocjacyjnej – zarówno
dosłownie, jak i symbolicznie**



Wojskowa
Akademia
Techniczna



CENTRUM WIEDZY O DOSTĘPNOŚCI DO TRANSPORTU
I MOBILNOŚCI OSÓB O SZCZEGÓLNYCH POTRZEBACH



Dziękuję za uwagę

Mateusz Szast



II KONFERENCJA



Mobilność
osób o szczególnych
potrzebach

Warszawa, 21-22 października, 2025 r.