

JAK POLACY PODCHODZĄ DO
NEGOCJACJI?

Negocjacje to nieodłączny element codziennego życia zawodowego i prywatnego, stanowiący wyzwanie niezależnie od zajmowanego stanowiska czy branży.

W dobie dynamicznych przemian gospodarczych i rosnącej złożoności relacji międzyludzkich, umiejętność skutecznego negocjowania nabiera coraz większego znaczenia.

W ramach badania przeprowadzonego w sierpniu 2025 roku na reprezentatywnej grupie 1064 dorosłych Polaków, poddano analizie nastawienia, postawy i emocje towarzyszące negocjacjom w różnych kontekstach zawodowych i społecznych.

Raport pokazuje, jak Polacy definiują negocjacje, z kim najczęściej je prowadzą, w jakich obszarach są najbardziej aktywni oraz jakie bariery i wyzwania napotykają podczas rozmów.

Szczegółowo opisano także, jak często negocjacje obecne są w codziennej pracy oraz jak respondenci oceniają własną skuteczność i komfort w sytuacjach negocjacyjnych.

Wyniki ujawniają, że emocje – takie jak stres, niepokój czy ekscytacja – odgrywają znaczącą rolę w percepcji i przebiegu procesów negocjacyjnych, a wielu ankietowanych odczuwa potrzebę dalszego doskonalenia swoich kompetencji w tym obszarze.

Zachęcamy do lektury raportu, który pozwala lepiej zrozumieć mechanizmy i społeczne realia negocjacji w Polsce, wskazując jednocześnie obszary warte dalszej refleksji oraz rozwoju zarówno na poziomie zawodowym, jak i osobistym.



Paweł Czeszkiewicz

CRO GBBC, trener, konsultant



Grzegorz Barszcz

CEO GBBC, trener, konsultant

SPIS TREŚCI

KONTEKST str. 01 - 02

- Jak często uczestniczysz w negocjacjach w swojej pracy?
- W jakim stopniu negocjacje są istotnym elementem Twojej pracy?
- W jakich obszarach najczęściej negocjujesz?
- Z kim najczęściej prowadzisz negocjacje zawodowe?

EMOCJE W NEGOCJACJACH str. 03 - 05

- Które emocje najczęściej towarzyszą Ci podczas negocjacji?
- Jak często odczuwasz stres lub lęk przed rozpoczęciem negocjacji?
- Czy odczuwasz większy lęk podczas negocjacji z przełożonym niż z osobą z zewnątrz (np. klientem lub dostawcą)?
- W jakim stopniu emocje wpływają na Twoją skuteczność w negocjacjach?
- Jakie znaczenie Twoim zdaniem mają emocje w osiągnięciu dobrego wyniku w negocjacjach?

PARTNER NEGOCJACYJNY VS. JA STR. 06 - 08

- Czy zdarza Ci się zakładać, że partner negocjacyjny będzie nieuczciwy lub manipulacyjny?

- Czy oceniasz osobę, z którą negocjujesz, negatywnie jeszcze przed rozmową (np. na podstawie wcześniejszych doświadczeń lub opinii)?
- Czy czujesz presję, aby wygrać negocjacje nawet kosztem relacji z drugą stroną?
- Czy zdarzyło Ci się blefować podczas negocjacji zawodowych?
- Jak bardzo Twoje żądania/warunki odbiegały od rzeczywistego minimum lub maksimum, które byłeś/aś gotów przyjąć?

JA NEGOCJATOR str. 11 - 12

- Jak postrzegasz negocjacje zawodowe?
- Jak często analizujesz swoje negocjacje po ich zakończeniu (np. co można było zrobić lepiej)?
- W jakim stopniu uważasz się za skutecznego negocjatora?
- Czy chciał(a)byś rozwijać swoje umiejętności negocjacyjne?
- W jakim stopniu uważasz, że Twoja skuteczność w negocjacjach wzrosła z biegiem lat?

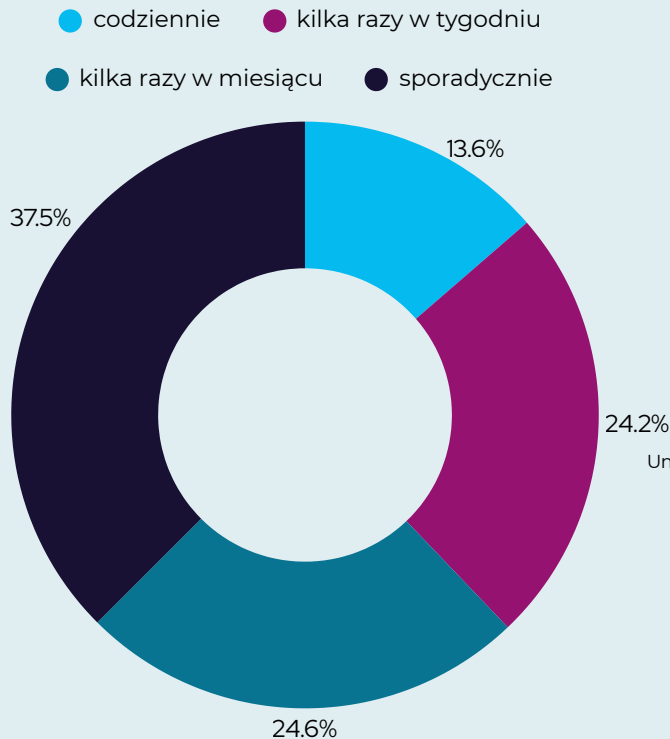
RESPONDENCI str. 13

PODSUMOWANIE str. 14

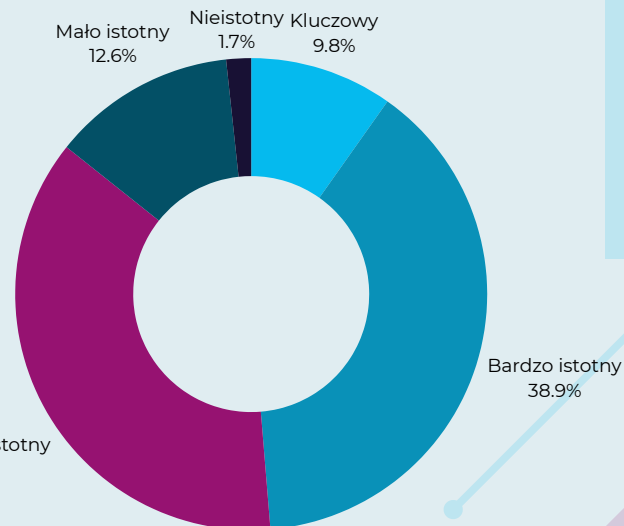
JAK CZYTAĆ RAPORT

Wyniki prezentujemy od kontekstu i częstotliwości negocjacji, przez obszary i relacje, po emocje, postawy i samoocenę skuteczności. Każdy rozdział kończy krótka synteza wniosków praktycznych.

Jak często uczestniczysz w negocjacjach w swojej pracy?



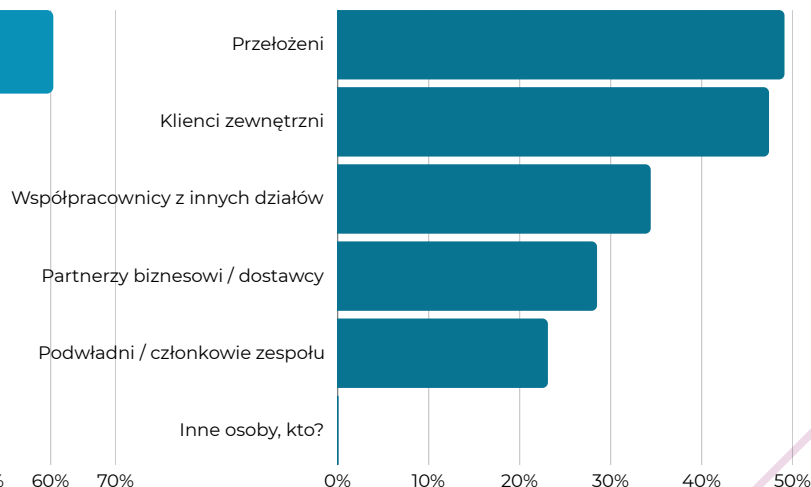
W jakim stopniu negocjacje są istotnym elementem Twojej pracy?



W jakich obszarach najczęściej negocjujesz?



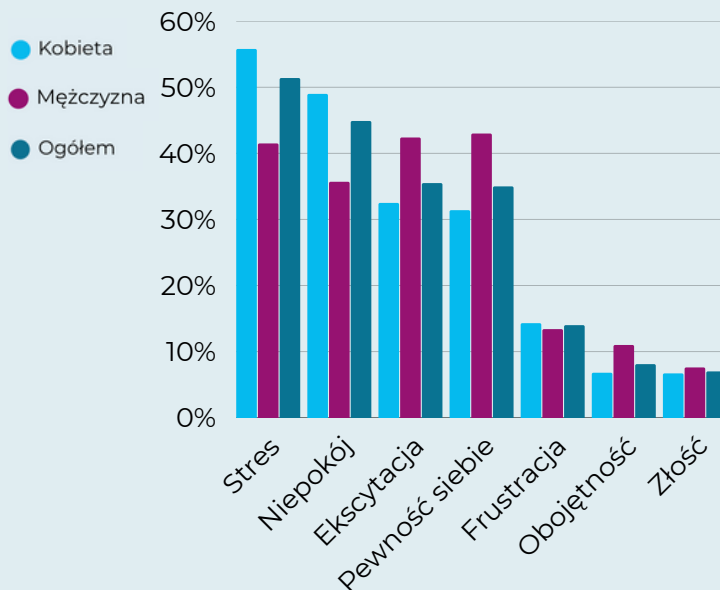
Z kim najczęściej prowadzisz negocjacje zawodowe?



Negocjacje są stałym elementem pracy Polaków: 6 na 10 badanych uczestniczy w nich co najmniej raz w miesiącu; istotny odsetek robi to kilka razy w tygodniu lub codziennie. Dla blisko połowy negocjacje to obszar kluczowy lub bardzo istotny. Najczęściej dotyczą terminów i zakresu prac, dalej zakupów/sprzedaży, warunków zatrudnienia, priorytetów i budżetu. Z badania wyłania się obraz negocjatora pragmatyka: dużo codziennej operacyjnej rozmowy o czasie, pieniądzu i priorytetach.

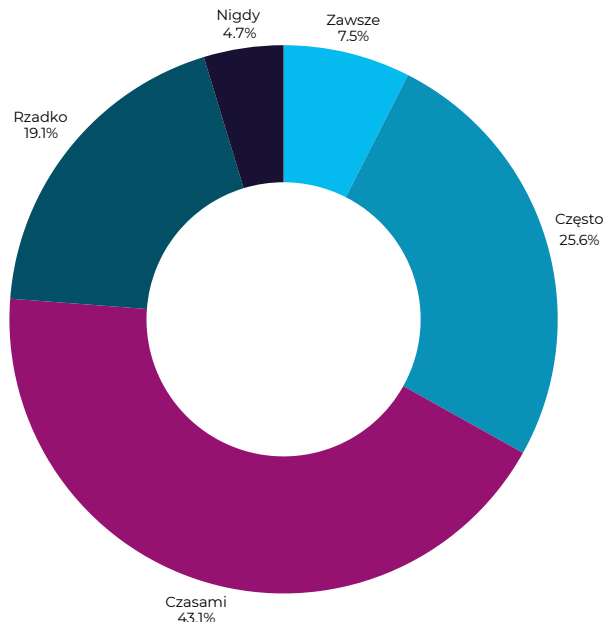
EMOCJE W NEGOCJACJACH

Które emocje najczęściej towarzyszą Ci podczas negocjacji?

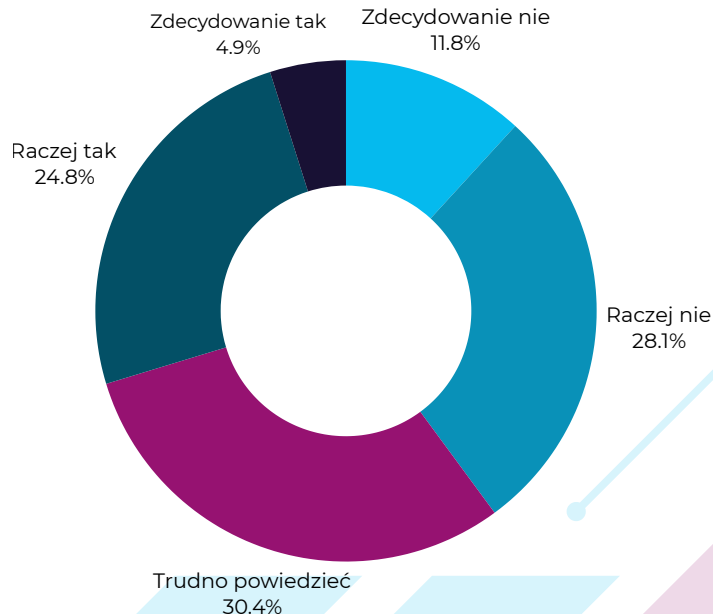


3 na 4 Polaków odczuwa stres lub lęk przed negocjacjami!...

Jak często odczuwasz stres lub lęk przed rozpoczęciem negocjacji?

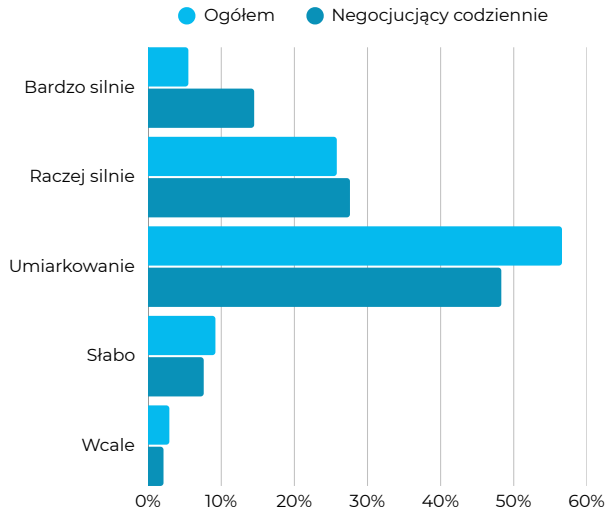


Czy odczuwasz większy lęk podczas negocjacji z przełożonym niż z osobą z zewnątrz (np. klientem lub dostawcą)?

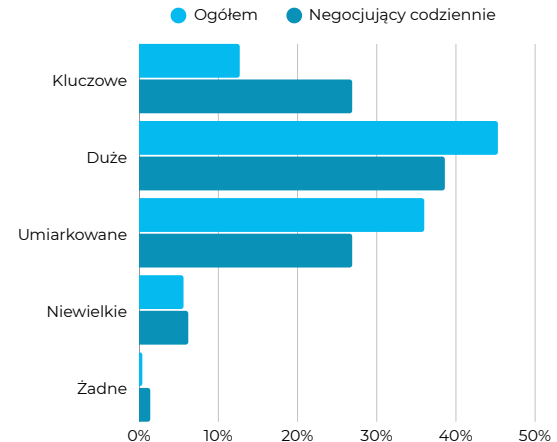


...a **3 na 10** bardziej boi się negocjacji z szefem niż z kimś innym

W jakim stopniu emocje wpływają na Twoją skuteczność w negocjacjach?



Jakie znaczenie Twoim zdaniem mają emocje w osiągnięciu dobrego wyniku w negocjacjach?



Analiza postaw ujawnia, że emocje odgrywają w negocjacjach równie znaczącą rolę co racjonalne argumenty. Tylko ok **1 na 10** Polaków uważa, że emocje **NIE** mają wpływu na ich negocjacje. Najczęściej towarzyszącymi negocjatorom emocjami są stres, niepokój, ekscytacja oraz frustracja, co przekłada się na realny komfort prowadzenia rozmów. Badani przyznają, że emocje mają kluczowy wpływ na skuteczność negocjacji – zarówno pozytywne, jak i negatywne mogą mobilizować do większego zaangażowania lub, przeciwnie, utrudniać osiągnięcie porozumienia.



NEGOCJACJE NIELINEARNE

Wzmocnij swoje decyzje.

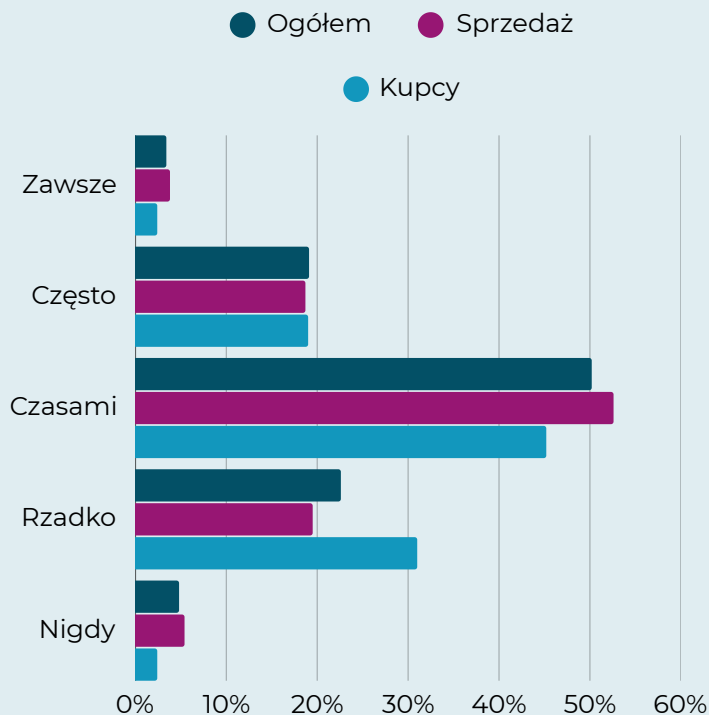
Ogranicz stres.

Negocjuj skuteczniej.

Zapisz się na szkolenie na gbbc.pl

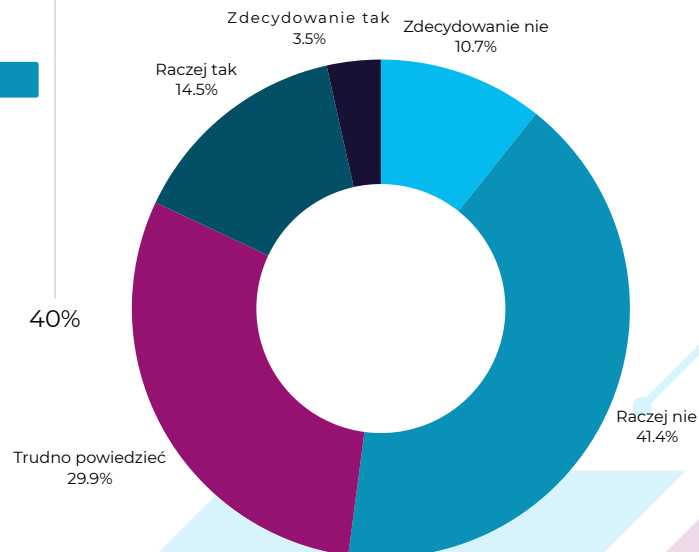
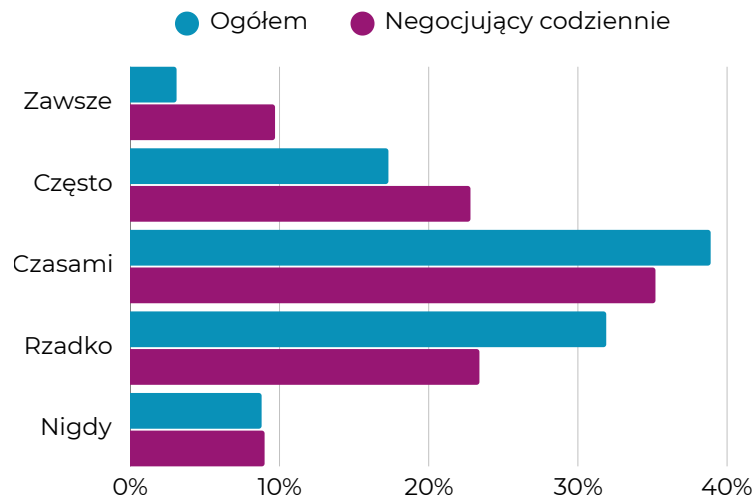
PARTNER NEGOCJACYJNY VS. JA

Czy zdarza Ci się zakładać, że partner negocjacyjny będzie nieuczciwy lub manipulacyjny?



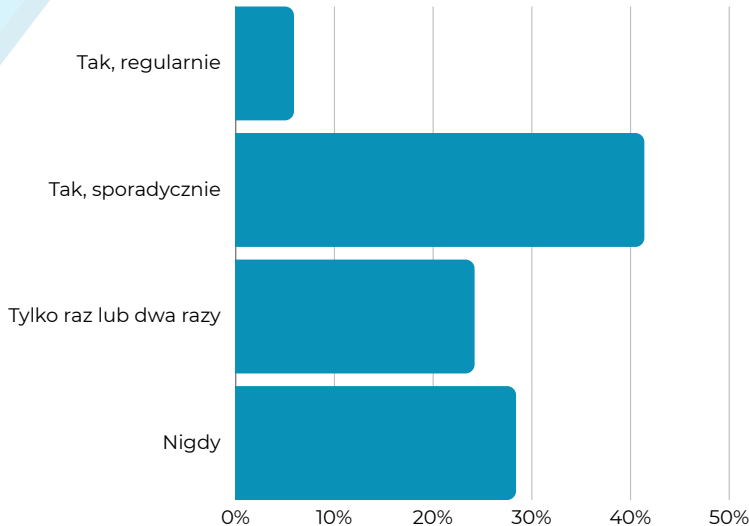
Mniej niż 5 na 100 Polaków
ZAWSZE zakłada uczciwość
drugiej strony w trakcie
negotjacji

Czy oceniasz osobę, z którą negocjujesz, negatywnie jeszcze przed rozmową (np. na podstawie wcześniejszych doświadczeń lub opinii)?

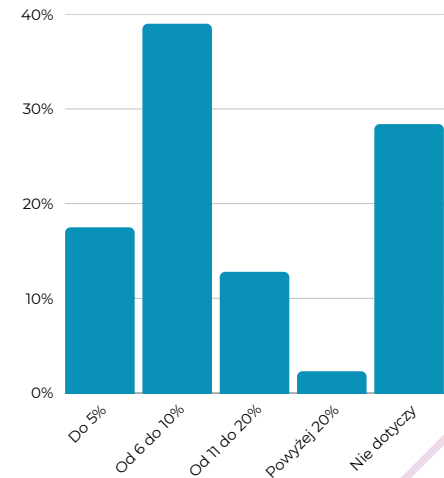


Czy czujesz presję, aby wygrać negocjacje nawet kosztem relacji z drugą stroną?

Czy zdarzyło Ci się blefować podczas negocjacji zawodowych?



Jak bardzo Twoje żądania/warunki odbiegały od rzeczywistego minimum lub maksimum, które byłeś/aś gotów przyjąć?



Większość Polaków podchodzi do partnera negocyjacyjnego z dystansem, i często z rezerwą, oczekując niekiedy nawet manipulacji czy nieuczciwości. co 2 Polak zasiadając do negocjacji jest gotów do ustępstw na poziomie **od 5% do 20%**.

6 na 10 respondentów przyznaje, że zakłada możliwość nieczystych zagrań drugiej strony jeszcze przed rozpoczęciem rozmów, co pokazuje, jak silny jest wpływ poprzednich doświadczeń i opinii. Mimo tego dużego sceptycyzmu, ponad połowa ankietowanych stara się prowadzić negocjacje w sposób partnerski, a najważniejszym wyzwaniem staje się poszukiwanie równowagi między własnym interesem a budowaniem dobrej relacji.



BIOSTAT[®]

→ **Badania
marketingowe**

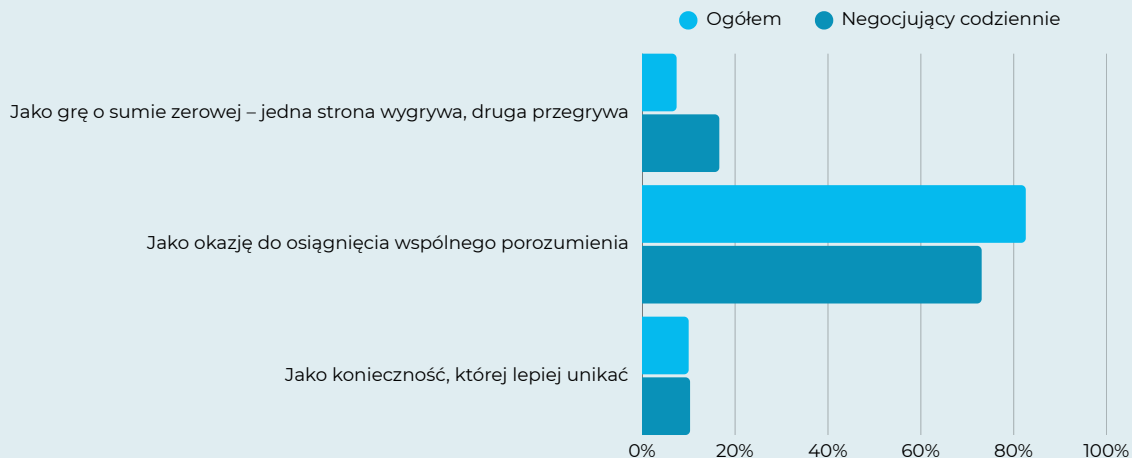
→ **Badania
satysfakcji
klientów**

→ **Badania
satysfakcji
pracowników**



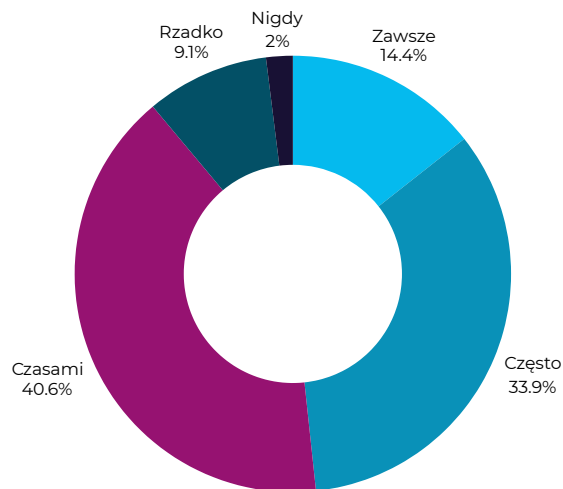
JA NEGOCJATOR

Jak postrzegasz negocjacje zawodowe?

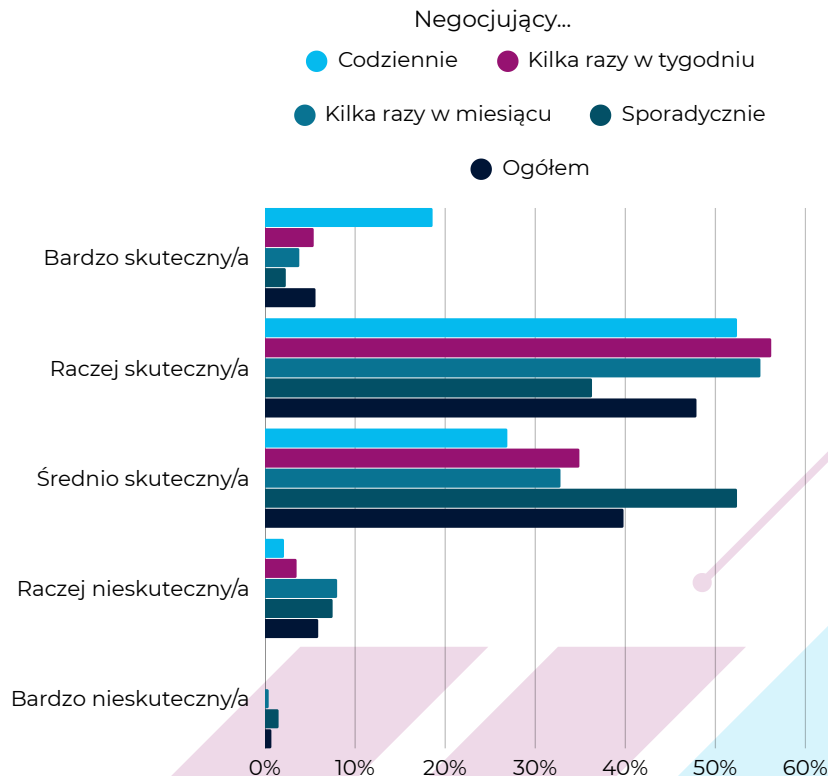


8 na 10 Polaków postrzega negocjację jako szansę na wspólne porozumienie / win-win

Jak często analizujesz swoje negocjacje po ich zakończeniu (np. co można było zrobić lepiej)?

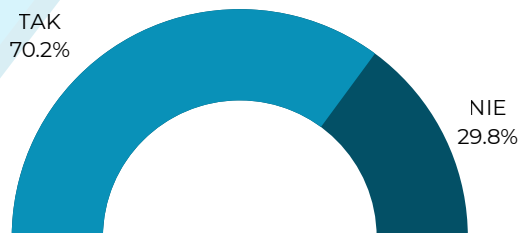


W jakim stopniu uważasz się za skutecznego negocjatora?

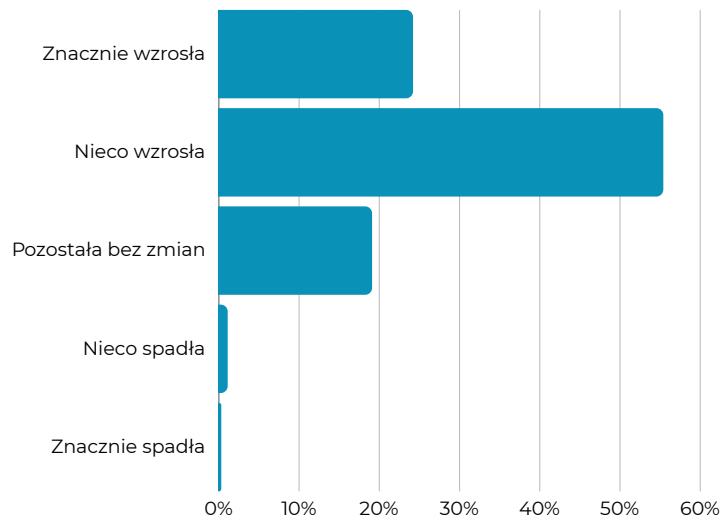


90% badanych analizuje przebieg negocjacji po ich zakończeniu

Czy chciał(a)byś rozwijać swoje umiejętności negocjacyjne?



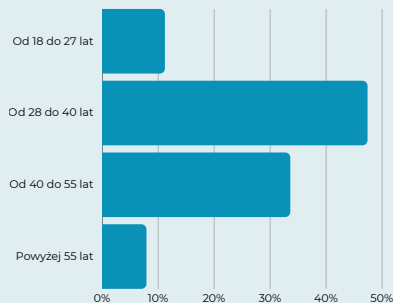
W jakim stopniu uważasz, że Twoja skuteczność w negocjacjach wzrosła z biegiem lat?



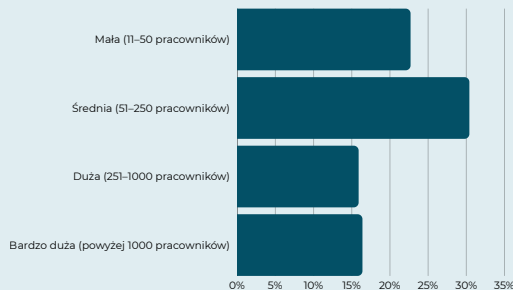
Polacy doceniają własną skuteczność w negocjacjach: ponad **70%** z nich określa się jako raczej skutecznych lub bardzo skutecznych negocjatorów.

Co ciekawe, za wzrost skuteczności w czasie swojej kariery odpowiada nie tylko doświadczenie, lecz także samodoskonalenie – aż **7 na 10** respondentów chce rozwijać swoje kompetencje negocjacyjne niezależnie od wieku czy stanowiska.

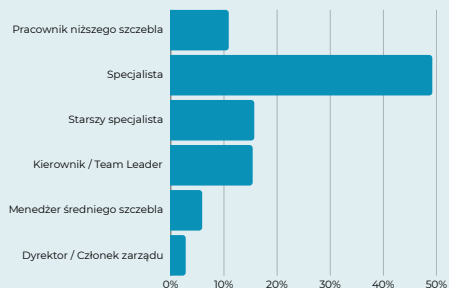
Wiek



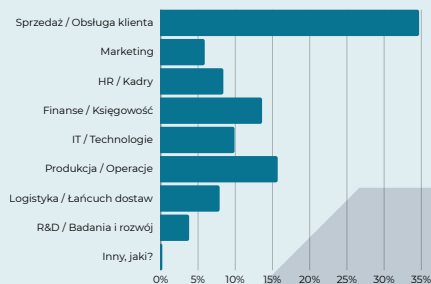
Z jak dużej firmy jesteś?



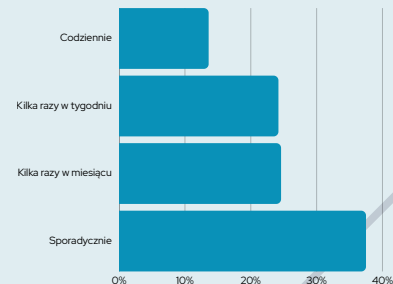
Twoje stanowisko zawodowe



Jaki dział reprezentujesz?



Jak często uczestniczysz w negocjacjach w swojej pracy?



Dla **2 na 3** Polaków negocjacje są stałym elementem ich życia. - **62%** uczestniczy w nich co najmniej kilka razy w miesiącu. Dla co drugiego badanego negocjacje są bardzo ważnym elementem jego pracy. Niestety oznacza to ciągłe obcowanie z negatywnymi emocjami: **76%** badanych odczuwa stres lub lęk przynajmniej czasami, a niemal **30%** deklaruje większy lęk w negocjacjach z przełożonym niż z zewnętrznym partnerem - co z jednej strony mówi o znaczeniu komunikacji wewnętrznej, a z drugiej może wskazywać na kiepską jakość zarządzania przez menedżerów. Szokujące jest to, że tylko **1 na 20** badanych „zawsze” zakłada uczciwość partnera, a większość (ok **60%**) przewiduje możliwość nieczystych zagrań jeszcze przed startem rozmowy. Pomimo tego, aż 8 na 10 Polaków traktuje negocjacje jako szansę na wspólne porozumienie (win-win).

W trakcie rozmów o cenie około połowa negocjatorów zostawia bufor na ustępstwa rzędu **5-20%**, co potwierdza, że większość rozmów ma wymiar pragmatyczny i liczbowy (to nie ma sensu). Jednocześnie **90%** osób analizuje swoje negocjacje po fakcie, ponad **70%** ocenia się jako skutecznych negocjatorów, a niemal dokładnie tyle samo (**70.2%**) deklaruje chęć dalszego rozwoju. Wniosek jest prosty: kompetencje negocjacyjne to nie „specjalność” tylko sprzedaży czy zakupów, lecz fundament efektywności całych organizacji - zwłaszcza że trudne bywają zarówno rozmowy z klientami i dostawcami, jak i te prowadzone wewnątrz firmy.

DZIĘKUJEMY ZA LEKTURĘ!

zadzwoń:

+48 605 035 858

+48 32 42 22 307

napisz:

kontakt@gbbc.pl

www.gbbc.pl

GBBC Sp. z o.o.

ul. Żorska 14

44-203 Rybnik

