

Sztuka i Techniki Negocjacji 14

prof. dr hab. inż. Andrzej P. Wierzbicki

15 października 2003

Wykład 14. Praktyka podziału kosztów

Na wykładzie prowadzone jest ćwiczenie symulacyjne ilustrujące negocjacje umowy o podziale kosztów infrastruktury dla trzech gospodarzy domów (A, B, C) doprowadzających wodę, kanalizację i gaz do swoich domów, z koniecznością finansowania części doprowadzenia wspólnego. Zadaniem negocjatorów jest ustalenie zasad podziału kosztów oraz głosowanie szczegółowego ich podziału. Oceny na podstawie rankingu wyników uzyskanych przez gospodarzy domów osobno dla każdego typu domu. Nie jest to gra o sumie zerowej; wyniki są korygowane odpowiednimi współczynnikami zależnie od opisu przebiegu i uzasadnienia wyników negocjacji.