

Złote zasady negocjacji.

Autorzy: [Ivan Bureš](#), [Vlasta A. Lopuchovská](#)

Właściwy dobór komunikatu to most, po którym oponent przejdzie na Twoją stronę

- Techniki komunikacji -- docieranie do różnych typów rozmówców
- Uważne słuchanie i odbieranie ukrytych sygnałów oponenta
- Panowanie nad emocjami i prowadzenie negocjacji w pożądanym kierunku

Jak rodzi się porozumienie między stronami negocjacji? Oponenti zasiadają do stołu, mając przeciwne oczekiwania. Twoim zadaniem jako negocjatora jest dotrzeć do rozmówcy -- wywołać jego pozytywną reakcję i przedstawić propozycję tak, aby zaakceptował Twój sposób myślenia. Jeśli to się uda, dalsze negocjacje będą dużo łatwiejsze.

Z tej książki dowiesz się, jak dopasować przekaz do osobowości oponenta, jak zaskarbić sobie jego przychyłność oraz które informacje podkreślić, a które pominąć. Jej autorami są eksperci od komunikacji międzyludzkiej, specjalizujący się w formułowaniu maksymalnie skutecznych przekazów. Ta książka również jest takim przekazem. Znajdziesz w niej przykłady technik negocjacyjnych, poparte solidną wiedzą, skonstruowane tak, abyś mógł je łatwo przyswoić i zapamiętać.

- Rozpoznawanie typu negocjatora
- Wpływanie na emocje oponenta: metafory, analogie, kolory i inne "klucze" do ludzkiej psychiki
- Zadawanie właściwych pytań i kontrolowanie kierunku negocjacji
- Szybkie przyswajanie wiedzy potrzebnej w negocjacjach
- "Druga para uszu" i odbiór sygnałów niewerbalnych
- Łagodzenie groźnych emocji i odpieranie ataków
- Wypowiadanie dowolnych opinii, ale bez kłamstw

Zostań negocjatorem ujarzmiającym nie tylko rozum, ale i emocje.

Spis treści:

Przedmowa (5)

1. Zdrowy rozsądek to najlepsza gwarancja przygotowania się do negocjacji (7)

- 1.1. Jak postrzegamy świat? (9)
- 1.2. Nikt nie jest taki sam (14)
- 1.3. Mapa myśli pomoże w pomyślnym prowadzeniu negocjacji (19)
- 1.4. Neurolingwistyczne programowanie stylu (25)

2. Gest lub dobór koloru mają wagę słowa (31)

- 2.1. Ciało zawsze uczestniczy w komunikacji (33)
- 2.2. Mowa ciała nie dotyczy tylko ciała (38)
- 2.3. "Small talk" albo werbalne badanie niewerbalnych zwyczajów (43)

- 2.4. Czy słowa potrafią kłamać? (48)

3. Uważne słuchanie i zrozumienie to główne filary porozumienia (55)

- 3.1. Pragmatyczne formy komunikacji (57)
- 3.2. Przy słuchaniu wykorzystujemy "dwie pary uszu" (63)
- 3.3. Co nazywamy słuchaniem aktywnym i pasywnym (68)
- 3.4. Klucze do bramy zrozumienia (73)

4. Kto pyta, ten kontroluje kierunek i rozwój negocjacji (79)

- 4.1. Pytanie bez celu jest jak chybiony strzał (81)
- 4.2. Kategorie i rodzaje pytań (85)
- 4.3. Uwaga na pułapkę prezentacji i ceny (90)
- 4.4. Rola pytań w podsumowaniu negocjacji (94)

5. Odpowiedzią na ostry zarzut jest trafny argument (101)

- 5.1. Co to jest argumentacja? (103)
- 5.2. "Zarzut" nie zawsze wynika z postawy (110)
- 5.3. Najczęstszymi zarzutami są te, które sami przywołujemy (115)
- 5.4. Zarzuty należy rozbroić, w żadnym przypadku nie można ich negocjować (120)

Zakończenie (127)

Bibliografia (wykorzystana w książce i polecana) (129)