

Zwycięskie negocjacje. Osobisty mentor -- Harvard Business School Press.

Autorzy: [Harvard Business School Press](#), [Marjorie Corman Aaron](#)

Zdrowe zasady zwyciężania

- Dylemat negocjatora: miażdżyć kości czy podawać pomocną dłoń?
- Przeszkody w komunikacji: różnice kulturowe i różnice pomiędzy płciami
- Targowanie się: sprzedawanie błyskotek w zamian za szczerą złotą

Możesz pokonać oponenta tak, że już nigdy więcej nie będzie chciał z Tobą rozmawiać. Możesz postawić wszystko na jedną kartę i zaniżyć oczekiwania drugiej strony. Możesz otwarcie wymieniać z rozmówcą informacje i budować z nim partnerskie relacje. Ale nigdy nie podejmuj negocjacji bez przygotowania, opracowanej taktyki i wiedzy o psychologii prowadzenia rozmowy.

Myśl o negocjacjach jak o szachach: jeśli znasz zasady gry, wybierasz rozsądną taktykę, zaczynasz z właściwej strony i nie popełniasz po drodze zbyt wielu błędów, zdobywasz ogromną przewagę nad 90 procentami oponentów. Rzecz w tym, że większość ludzi zasiada do negocjacji ad hoc, myśląc: "Zobaczymy, jak będzie". Nie rób tego. To recepta na pewną porażkę. Przepis na sukces w negocjacjach jest całkiem inny: poznaj zasady gry, popełniaj mniej błędów niż przeciwnik i rozpoznawaj, a potem wykorzystuj jego potknięcia.

Ta książka daje Ci podstawy wiedzy o negocjacjach. Mentor Marjorie Corman Aaron omawia w niej:

- zasadę BATNA: nie daj się zepchnąć poniżej Twojej ceny granicznej,
- zasadę ZOPA: poszukiwanie wspólnego gruntu,
- taktyki: na rozpoczęcie, w grze środkowej i na zakończenie,
- problem emocji: kiedy żądania są wygórowane, a klimat pogarsza się z minuty na minutę,
- metody budowania zaufania: z umiejętnym słuchaniem i przyjazną postawą.

Rozsądna recepta na sukces w negocjacjach

Spis treści:

Przesłanie mentora - umiejętności negocjacyjne są istotnym elementem wpływającym na rozwój Twojej kariery zawodowej (7)

Skuteczne negocjowanie - podstawy (9)

Rodzaje negocjacji (11)

- Negocjacje dystrybucyjne (12)
- Negocjacje integracyjne (14)
- Dylematy negocjatora (16)

Negocjacje wieloetapowe i wielostronne (17)

- Negocjacje wieloetapowe (18)

- Negocjacje wielostronne (20)

Cztery podstawowe pojęcia sztuki negocjacji (23)

- BATNA: najlepsza alternatywa dla negocjowanego porozumienia (25)
- Cena graniczna (27)
- ZOPA: strefa możliwego porozumienia (28)
- Kreowanie wartości poprzez wymianę (30)

Dziewięć kroków prowadzących do zawarcia umowy (31)

- Krok 1: określ satysfakcjonujące Cię wyniki negocjacji (32)
- Krok 2: szukaj okazji do kreowania wartości (34)
- Krok 3: określ swoją BATNA oraz cenę graniczną (35)
- Krok 4: popracuj nad swoją BATNA (35)
- Krok 5: ustal, kto ma władzę (38)
- Krok 6: przyjrzyj się swoim partnerom negocjacyjnym (39)
- Krok 7: przygotuj się na elastyczność w czasie negocjacji (41)
- Krok 8: stosowanie obiektywnych kryteriów w celu zawarcia uczciwego porozumienia (42)
- Krok 9: modyfikuj proces negocjacyjny na swoją korzyść (43)

Taktyki negocjacyjne (45)

- Taktyki służące udanemu początkowi negocjacji (46)
- Taktyki negocjacji dystrybucyjnych (48)
- Taktyki negocjacji integracyjnych (54)
- Formułowanie rozwiązania (57)
- Nieustanna ewaluacja (58)

Przeszkody w negocjacjach (61)

- Nieustępliwi negocjatorzy (62)
- Brak zaufania (63)
- Potencjalni sabotażyści (64)
- Różnice kulturowe oraz różnice wynikające z płci (65)
- Problemy z komunikowaniem się (66)

Poznawcze pułapki (69)

- Nieracjonalna eskalacja żądań (70)
- Stronnicza percepcja (71)
- Nierealne oczekiwania (71)
- Zbyt wielka pewność siebie (73)
- Niekontrolowane emocje (74)

Umiejętności skutecznych negocjatorów (77)

Wskazówki i narzędzia (83)

Narzędzia pomocne w skutecznym negocjowaniu (85)

Sprawdź się (91)

Często zadawane pytania (99)

Najważniejsze pojęcia (107)

Zalecana literatura (113)

Źródła (121)