

Jednominutowy Negocjator. Proste sposoby na korzystniejsze kontrakty.

Autorzy: [Don Hutson](#), [George Lucas](#)

Rozmowy mistrzów

- Jak rozszyfrować ludzi, z którymi negocjuje się pierwszy raz?
- Jak zwalczyć stres i nie obawiać się o rezultat rozmów?
- Jak wybrać optymalną strategię negocjacyjną?

Może Ci się wydawać, że nie potrzebujesz kompetencji negocjacyjnych. Wielu z nas wychodzi z założenia, że w każdej relacji wystarczy ograniczać się do mniej lub bardziej szczerych uścisków dłoni i uśmiechów. Duch współpracy to zaiste szczytna idea, takie rozwiązanie nie sprawdza się jednak w negocjacjach z nieugiętym twardzielem, któremu na współpracy w ogóle nie zależy — równie dobrze możesz stanąć na torach i podjąć próbę negocjacji z pędzącym pociągiem. Dzięki tej książce nauczysz się, jak dostrzec zbliżający się pociąg, jak do niego wsiąść i jak nie dać się rozjechać.

ze "Wstępu",

dr Ken Blanchard, współautor książki Jednominutowy Menedżer

Hutson i Lucas zawarli w pigułce jedne z najważniejszych spostrzeżeń na temat negocjacji, jakie kiedykolwiek zostały sformułowane.

Darren Hardy, wydawca, magazyn "Success"

Kto nie negocjuje, ten nie wygrywa

Umiejętność prowadzenia skutecznych negocjacji to warunek realizacji zarówno Twoich wielkich planów, jak i tych skromniejszych projektów. Kiedy opanujesz tę bezcenną sztukę, zauważysz, jak wielki wpływ ma ona na jakość Twojego życia zawodowego oraz doświadczenia zupełnie prywatne.

Negocjacje nie są tak straszne, jak się je maluje, i mimo że negocjofobia jest dość powszechną dolegliwością, na szczęście jest w pełni uleczalna. Dzięki narzędziom, których dostarczają Ci autorzy tej książki, bez najmniejszego stresu przeprowadzisz nawet najtrudniejsze rozmowy, wyzbędzisz się paraliżującej tremy i nigdy nie odejdiesz od stołu z przekonaniem, że o coś jeszcze powinieneś być zapytać albo coś jeszcze mógłbyś uzyskać.

Kluczem do sukcesu jest elastyczność. Opcje Twojego działania znacznie wykraczają poza zwykłe "współpracować albo rywalizować". Nie ma dwóch takich samych procesów negocjacyjnych — i nie ma jednej strategii, która sprawdzałaby się w każdej sytuacji. To Ty tu rozdajesz karty, dostajesz więc do dyspozycji cztery niezawodne strategie negocjacyjne wraz z dokładnym instruktażem, jak dobrać najbardziej adekwatną do sytuacji, Twoich indywidualnych skłonności oraz podejścia przyjmowanego przez drugą stronę.

- Naucz się rozpoznawać osobowość przeciwnika, z którym negocjujesz.
- Dowiedz się, jak wypracować odpowiednie nastawienie.
- Sprawdź, jak błyskawicznie dopasowywać strategię do okoliczności.

- Przećwicz swoje techniki, zanim wprowadzisz je w życie.
- Skorzystaj z podręcznego słowniczka Jednominutowego Negocjatora.

Spis treści:

Przedmowa Kena Blancharda (15)

1. Czy masz negocjofobię? (17)

2. Rozmyślenia przy blasku księżyca i korekta kursu (31)

3. Leczenie negocjofobii metodą EASY (41)

4. Zaangażowanie w proces leczenia (59)

5. Ocena własnych skłonności (77)

6. Ocena skłonności negocjacyjnych innych ludzi (97)

7. Wybór strategii - tu nie ma rozwiązań uniwersalnych (113)

8. Jednominutowe Ćwiczenie w praktyce (129)

Epilog. Rok później (145)

Podręczny słowniczek Jednominutowego Negocjatora (149)

Podziękowania (153)

O autorach (155)