

Książka poświęcona została w całości perswazji, na jaką jesteśmy narażeni każdego dnia. Autor (zawodowy negocjator i aktywny trener biznesu), opisuje ponad 130 technik wywierania wpływu i nie namawia do stosowania żadnej z nich. Książka jest o tyle niezwykła, że w praktyczny sposób pokazuje jak rozpoznawać i jak się bronić kiedy jesteśmy poddawani perswazji. To świat perswazji, który można potraktować z przymrużeniem oka. Choć tytuł brzmi prowokująco – autor próbuje uświadomić czytelnika, że każdy z nas stosuje nawet najbardziej wysublimowane techniki negocjacyjne, tylko bez świadomości. Nie istnieje żaden magiczny zestaw technik negocjacyjnych, które są w stanie zapewnić sukces w każdych negocjacjach.

Główne przesłanie książki opiera się na dwóch, prostych filarach :

- Nie nastawiaj się na stosowanie technik, ale naucz się je rozpoznawać aby móc się przed nimi obronić jeśli będziesz musiał.
- Nie przywiązuj się do ulubionych i sprawdzonych technik bo one tylko ograniczają twoją możliwość postrzegania prawdziwej rzeczywistości.

Pisząc te słowa, autor przysłowiowo „mruga okiem” do czytelnika, uśmiechając się przy tym jak prosto jest nadawać nazwy zjawiskom i procesom, które mają miejsce w czasie negocjacji. Część technik, które zostały opisane w książce – są powszechnie znane a inne - zostały stworzone i są tylko odzwierciedleniem powszechnie występujących sytuacji, które mogą się zdarzyć w czasie procesu negocjacyjnego.

Autor w przejrzysty sposób, próbuje uświadomić czytelnikowi, iż my wszyscy, z definicji mamy problemy z: zadawaniem pytań, słuchaniem ze zrozumieniem, mówieniem „nie” i zachowaniem w czasie ciszy. Wystarczy tylko złamać ten schemat aby zostać najskuteczniejszym negocjatorem na świecie. Punkt widzenia autora może wydawać się interesujący i zaskakujący jak na osobę, która jest zawodowym negocjatorem i od prawie 20 lat na co dzień jest poddawana perswazji. Książka ma na celu z jednej strony pobudzić czytelnika do zastanowienia się nad wszechstronnie występującymi, prostymi narzędziami perswazji a zawodowym negocjatorom uświadomić, że nie ma sytuacji, w której jesteśmy w stanie mieć wszystko pod kontrolą. Autor skupia się głównie na własnych doświadczeniach oraz obserwacjach płynących z przeprowadzonych procesów negocjacyjnych i relacjach uczestników szkoleń opowiadających o swoich historiach.

Krzysztof Kałucki

socjolog, certyfikowany trener sprzedaży, aktywny negocjator. Ze sprzedażą związany od 1998 roku. Zarządzał zespołami sprzedażowymi oraz pracował na samodzielnych stanowiskach w firmach ogólnopolskich, europejskich oraz globalnych korporacjach. Posiada doświadczenie w pracy z każdym kanałem sprzedaży, w tym od 15 lat bezpośrednio związany z kanałem nowoczesnym (ang. Modern Trade). Spędził ponad tysiąc godzin na bezpośrednich negocjacjach z sieciami krajowymi i międzynarodowymi. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku socjologia. W roku 2011 ukończył MBA w Polskiej Akademii Nauk w kooperacji z Vienna Institute for International Economic Studies. Ukończył także Akademię Trenerów Sprzedaży. Członek National Federation of Neuro Linguistic Programming (USA). Autor innowacyjnych programów szkoleniowych dla kadr

managerskich: „Negocjacje zaawansowane emocjonalnie”, „Negocjacje międzykulturowe”, „Praktyczny Key Account Management”.

Z recenzji

gen. dyw. dr Roman Polko:

Jak skutecznie negocjować? Które techniki pozwolą wynegocjować dobry kontrakt, a które sprawdzą się w sytuacjach kryzysowych, gdy stawką jest ludzkie życie? W książce Krzysztofa Kałuckiego poznajemy ponad 100 technik negocjacyjnych wraz z konkretnymi przykładami ich zastosowania. Przejrzystość, piękna szata graficzna i konkretne podpowiedzi, jak wyjść z "beznadziejnych" sytuacji, czynią z Techniki negocjacyjnych lekturę, po którą warto sięgnąć. Polecam!

Mirosław Izdebski, Dyrektor Sprzedaży, Moët Hennessy Polska Sp. z o.o.:

Znakomita książka, prawdziwe kompendium wiedzy z zakresu negocjacji. Publikacja napisana przez praktyka dla praktyków, pozwalająca zrozumieć mechanizmy perswazyjne funkcjonujące w procesach negocjacyjnych; pokazująca, jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi skutecznie radzić. Bez wątplenia obowiązkowa lektura dla każdego pracownika działu sprzedaży.

Jacek Pałkiewicz, podróżnik, odkrywca i trener survivalu:

Na temat złotych metod skutecznego prowadzenia negocjacji istnieje lawina publikacji. To opracowanie różni się od innych, bo Autor nie ogranicza się ze swoją solidną wiedzą, do akademickich porad. Jak sam podkreśla, traktuje temat z "przymrużeniem oka". Radzi zachować zdrowy rozsądek, wykorzystać kreatywność i dobrze zapoznać się z biznesem partnera.

Spis treści:

Od autora

Wstęp

Rozdział 1. Perswazja, wywieranie wpływu, manipulacja, socjotechnika

- 1.1. Perswazja i manipulacja
- 1.2. Warunki zaistnienia sytuacji negocjacyjnej
- 1.3. Dlaczego nie ma jednej definicji negocjacji?
- 1.4. Pułapki perswazji w negocjacjach międzynarodowych
- 1.5. Kiedy nie wolno negocjować?
- 1.6. Etyka biznesu a negocjacje handlowe
- 1.7. Nie tylko negocjatorzy wykorzystują perswazję
- 1.8. Osobowość to klucz do perswazji
- 1.9. Jak rozmawiać z cholerykiem?
- 1.10. Techniki pozawerbalne w negocjacjach

- 1.11. Autorskie badania dotyczące znaczenia komunikacji pozawerbalnej w biznesie
- 1.12. Konflikt w negocjacjach

Rozdział 2. Perswazja w czasie procesu negocjacyjnego

- 2.1. Dlaczego nie warto znać 100 technik negocjacyjnych?
- 2.2. Uwolnić się od przekonań – kiedy perswazja nie działa?
- 2.3. Wyeliminować emocje – realne czy nie?
- 2.4. Inteligencja emocjonalna a techniki negocjacji
- 2.5. Jak oszukać emocje?
 - Technika „zamiana emocji”
 - Technika oddechowa
 - Technika „lustro weneckie”
 - Technika „naga komisja”
 - Technika wizualizacji
 - Technika „trening masek”
- 2.6. Co mają wspólnego ze sobą treningi sztuk walki i negocjacje?
- 2.7. Techniki negocjacyjne
 - Technika „wyprzedzić”
 - Technika „nie mam wydać”
 - Technika „tylko dla ciebie”
 - Technika „to za mało”
 - Technika „perswazja racjonalna”
 - Technika „inspiracja”
 - Technika „apel osobisty”
 - Technika „konsultacja”
 - Technika „na pograniczu”
 - Technika „przymilanie się” lub „na wazelinę”
 - Technika „na gwiazdkę” lub „drobny druczek”
 - Technika „bilansu” lub „zamknięcie Bena Franklina”
 - Technika „impas”
 - Technika „na intuicję”
 - Technika „arogancki kupiec”
 - Technika „logo”
 - Technika „ping-pong”
 - Technika „etykietowaniastygmatyzacji”
 - Technika „łamanie dystansu”
 - Technika „parasol ochronny”
 - Technika „na ziomala”
 - Technika „na hobby”
 - Technika „na herbatnika”
 - Technika „damy radę” lub „ja panu pomogę”
 - Technika „na relację lub zadaniowość”
 - Technika „nie płacz, kiedy odjadę”
 - Technika „na celebrytę”
 - Technika „wczesne ostrzeżenie”
 - Technika „szkoda by było...”
 - Technika „wycofanie oferty”
 - Technika „szokująca decyzja”
 - Technika „tu i teraz”

Technika „na tygrysa”
Technika „zmiana biegów”
Technika „na cennik”
Technika „obwiniania”
Technika „ignotum per ignotius”, czyli nieznanne przez nieznanne
Technika „nieakceptowalna oferta”
Technika „maskowanie”
Technika „okienko czasowe”
Technika „pozycji rynkowej”
Technika „rosyjski front”
Technika „test”
Technika „nieświeży oddech”
Technika „proteza”
Technika „wycofanie oferty”
Technika „optyk z Brooklynu” („Brooklyn optician”)
Technika „to lub tamto”, inaczej „mała alternatywa wyboru”
Technika „co by było gdyby”
Technika „a tak z ciekawości”?
Technika „łamanie schematu”
Technika „10 minut sparingu i do rzeczy”
Technika „dogadamy się”
Technika „cisza”
Technika „rozpraszenie przeciwnika”
Technika „barowa”
Technika „nie”
Technika „patrz i nie mów”
Technika „Sokratesa”
Technika „Columbo”
Technika „dobry i zły policjant”
Technika „na eksperta”
Technika „na szefa”, inaczej technika „instancji wyższej”
Technika „kontrast”
Technika „tego się nie da”
Technika „deadlines”
Technika „na czas”
Technika „tak sobie myślę”
Technika „ograniczenia”
Technika „luźna zaczepka”
Technika „usługa w pośpiechu”
Technika „na potrzebę”
Technika „pędzący pociąg”
Technika „rozstajne drogi”
Technika „uogólniania”
Technika „opóźnianie rozmów”
Technika „na system”
Technika „impas”
Technika „na statystykę”
Technika „zamęczyć lub zanudzić”
Technika „Excel nie kłamie”
Technika „wspólna historia”

Technika „imadło”
Technika „jednorazowy strzał” lub „one way ticket”
Technika „nagle zerwanie rozmów”
Technika „fałszywa BATNA”
Technika „stać was na to”
Technika „na plotkę”
Technika „zamknięcie warunkowe”
Technika „poza protokołem”
Technika „holownik”, inaczej „step by step”
Technika „koń na wybiegu”
Technika „stopa w drzwi”
Technika „salami”
Technika „na wydrę”
Technika „as w rękawie”
Technika „na idiotę”
Technika „kukułcze jajo”
Technika „na ego”
Technika „na ustępstwo”
Technika „fałszywa empatia”
Technika „zabójcze pytanie”
Technika „długość łańcucha”
Technika „wymiany”, inaczej „coś za coś”
Technika „zdechłej ryby”
Technika „skubania”
Technika „aikido” lub „ju-jitsu”
Technika „próbny balon”
Technika „na cebulę”
Technika „szczepionka”
Technika „bumerang”
Technika „zapytaj i odpowiedz”
Technika „odroczenie w czasie”
Techniki presupozycji – wady i zalety

Rozdział 3. Wywieranie wpływu po spotkaniu

Technika „fałszywy MOM”
Technika „konkurencja poprawiła ofertę”

Rozdział 4. Perswazja etyczna

4.1. Uśmiechnij się, czyli rzecz o najprostszej formie perswazji
Technika „na uśmiech”
4.2. Czy dorosły zawsze zachowuje się jak dorosły? Analiza transakcyjna
4.3. Dlaczego inni widzą świat inaczej niż my?
4.4. Widzenie tunelowe
4.5. Techniki perswazji lingwistycznej
4.6. Wybrane techniki perswazji etycznej
Technika „agresja opłatkowa”
Technika „histeryczny monolog”
Technika „parafraza”

Technika „permanentna zmiana tematu”
Technika „personalizacji”
Technika „zamglania”
Technika „na komplementy”
Technika „dobre rady”
Technika „paranoiczne wizje”
4.7. Jak zdemaskować negocjatora kłamcę?
Technika „fakt medialny”

Zakończenie

Autorski program szkoleniowy: Negocjacje handlowe

Bibliografia