

Spis treści

Przedmowa	7
Wstęp	9
CZĘŚĆ I. PROCES NEGOCJACJI	
1. W jakich negocjacjach bierzesz udział?	15
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	15
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	20
2. Jakie masz cele negocjacyjne?	25
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	25
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	31
3. Jak określisz swoją BATN-ę?	39
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	39
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	43
4. Jaką rolę odgrywa czas i miejsce negocjacji?	57
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	57
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	61
5. Interesy i stanowiska — jak je rozróżnisz?	65
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	65
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	70
6. Jak się komunikować podczas negocjacji?	75
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	75
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	83
7. Jakiej perswazji będziesz używał podczas negocjacji?	87
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	87
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	94
8. Jak bronić ceny?	103
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	103
Przegląd metod obrony ceny, czyli aspekty praktyczne	106

9. Jak obronić się przed manipulacją?	117
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	117
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	127
10. Jak negocjować w zespole?	131
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	131
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	139
11. Skąd się bierze impas w negocjacjach i jak sobie z nim radzić?	149
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	149
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	152
12. Jak negocjować z przedstawicielami innych kultur?	157
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	157
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	161

CZĘŚĆ II. JAK ZOSTAĆ DOBRYM NEGOCJATOREM

13. Jak zwiększać swoją pewność siebie?	169
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	169
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	177
14. Jaki masz styl negocjowania?	181
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	181
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	196
15. Jaka jest rola emocji podczas negocjacji?	207
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	207
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	214
16. Jak radzić sobie z emocjami podczas negocjacji?	223
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	223
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	229
17. Jak być asertywnym podczas negocjacji?	237
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	237
Techniki asertywne i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	248
18. Jak pokazać swoją siłę w negocjacjach?	261
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	261
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	267
19. Jak być kreatywnym w negocjacjach?	279
O czym warto pamiętać, czyli szczypta wiedzy	279
Przykłady, podpowiedzi, narzędzia i ćwiczenia, czyli aspekty praktyczne	286
Podsumowanie	289