



WSTĘP 11

1 O NEGOCJOWANIU 15

CZYM SĄ NEGOCJACJE? • PRZYKŁADY Z ŻYCIA WZIĘTE • CZYNNIKI PODSTAWOWE • NEGOCJACJE HANDLOWE • NEGOCJACJE PRACOWNIKÓW Z ZARZĄDEM • NEGOCJACJE W SPRAWIE NIERUCHOMOŚCI • ĆWICZENIA

2 PROCES OPARTY NA WSPÓŁPRACY 40

TO NIE ROZGRYWKA • ZAMYKANIE GAZET • „WSPÓŁDZIAŁAJĄCY EGOIZM” • OSIĄGANIE ŻYCIOWEJ RÓWNOWAGI • KIEDY PRZESTAJEMY PANOWAĆ NAD OPANOWANIEM • ĆWICZENIA

3 LUDZIE 54

Z INSTYNKTEM CZY Z ROZWAGĄ • PRZEWIDYWANIE ZACHOWAŃ • OGRANICZONE ROZWAŻANIA NAD MOTYWAMI LUDZKICH DZIAŁAŃ • ZROZUMIEĆ, CO SIĘ DZIEJE • ĆWICZENIA

4 PRZYGOTOWANIA DO NEGOCJACJI 75

USTALANIE CELÓW • NEGOCJACJE INDYWIDUALNE KONTRA ZESPOŁOWE • KWESTIE I STANOWISKA • MIEJSCE SPOTKANIA • PRZYGOTOWANIE I SPOTKANIA • HARMONOGRAM NEGOCJACJI • OTWARCIE SPOTKANIA • UJAWNIANIE STANOWISKA • POZYCJA MAKSIMUM Oponenta • ZACHOWANIA I CELE • TRENING DŁUGOFALOWY • ODRÓB LECJE • NOWSZE METODY • ĆWICZENIA

5 ZAŁOŻENIA 105

ŹRÓDŁO NIEPOROZUMIEŃ • KATEGORIE UKRYTYCH ZAŁOŻEŃ • SZUKANIE FAKTÓW • ĆWICZENIA

6 CO NAS MOTYWUJE? 121

ĆWICZENIA

7 TEORIA NEGOCJACJI JAKO ZASPOKOJANIA POTRZEB 131

TRZY POZIOMY NEGOCJACJI • WARIANTY ZASTOSOWAŃ • SUBLIMACJA • POTRZEBA SPEŁNIENIA I NIEDOSTATKU • EMOCJE A NEGOCJACJE • WYKORZYSTANIE TEORII ZASPOKAJANIA POTRZEB W STYMULOWANIU TWÓRCZYCH LUDZI • ĆWICZENIA

8 WYKORZYSTANIE PYTAŃ 154

POMOCNE STWIERDZENIA • JAK FORMUŁOWAĆ PYTANIA • PIĘĆ FUNKCJI, PYTAŃ • TRZY ALBO WIĘCEJ FUNKCJI JEDNEGO PYTANIA • STARE KLASYFIKACJE PYTAŃ PORÓWNAWE Z PODZIAŁEM ZE WZGLĘDU NA FUNKCJE. PROCES TWORZENIA PYTAŃ • JAK DZIAŁAJĄ FUNKCJONALNE PYTANIA • JAK WAŻNE SĄ DLA NEGOCJACJI FUNKCJONALNE PYTANIA • STWIERDZENIE W ROLI PYTANIA • ZADAWANIE PYTAŃ SAMEMU SOBIE • POZIOMY PYTAŃ • JAK ODPOWIEDZIEĆ (LUB NIE) NA PYTANIE • BRAK PYTAŃ • ĆWICZENIA

9 JAK ROZPOZNAWAĆ POTRZEBY 189

DOBRY SŁUCHACZ • KOMUNIKACJA POZAWERBALNA • ĆWICZENIA

10 TECHNIKI NEGOCJACYJNE 201

STRATEGIA „KIEDY” • STRATEGIA „JAK I GDZIE” • PRZYKŁAD KREATYWNYCH ROZWIĄZAŃ, STRATEGII I TAKTYK • ĆWICZENIA

11 PODEJŚCIA KREATYWNE I ALTERNATYWNE 247

Twórcze alternatywy mogą zmienić myślenie w kategoriach zwycięzca/przegrany • Twórcze alternatywy w ustalaniu konsensusu • Ćwiczenia

12 NEGOCJACJE KUPNA I SPRZEDAŻY 265

Elementy negocjacji w sprawie kupna/sprzedaży • Negocjacje w sprawie ceny i kosztów • Sprzedaż – odwrotna strona medalu • Ćwiczenia

13 NEGOCJACJE W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI 280

Ćwiczenia

14 NEGOCJACJE DLA POŚREDNIKÓW W BIZNESIE 283

Wycofywanie się z transakcji • Ćwiczenia

15 NEGOCJACJE POMIĘDZY PRZEDSIĘBIORSTWAMI 287

Nic na siłę • Ustalanie ceny • Sukces może się zniszczyć • Blokowanie przejęcia • Ćwiczenia

16 STOSUNKI PRACOWNIK – PRACODAWCA A TWÓRCZE ALTERNATYWY 295

Twórcze alternatywy • Stosunki pracy a porozumiewanie się • Zmiana poziomów w stosunkach pracy • Etapy w stosunkach pracy • Ćwiczenia

17 PRAWO I PROCES SĄDOWY A SKUTECZNE NEGOCJACJE 305

Zapamiętaj: wartość i znaczenie nie są normami • Zmiana poziomów • Zbieranie faktów • Ćwiczenia

18 ARGUMENTACJA A PROCES NEGOCJACJI 311

SŁABA POMOC DLA NEGOCJATORA: DOWODZENIE METODĄ
INDUKCJI • PRZYZYNOWOŚĆ SPOŁECZNA

19 NEGOCJACJE: STREFA CIENIA W NAUCE 319

METANEGOCJACJE • OGRANICZENIA METODY SYMULA-
CYJNEJ • ANALIZA SPRAW • NAUKA „W CIEMNO” • TE-
ORIA WIEDZY JAKO PODSTAWA DO BADAŃ NAD NEGOCJA-
CJAMI • ROZWAŻANIA O ALTERNATYWNYCH SPOSOBACH
PODEJŚCIA DO NEGOCJACJI • INTUICJA I JEJ ZASTOSOWA-
NIE W NEGOCJACJACH

20 POŁĄCZENIE CZASU: ETYCZNA METODOLOGIA NEGOCJACJI 332

21 SUKCES 341

DODATEK A 345

NEGOCJACJE MIĘDZY ABRAHAMEM A BOGIEM

DODATEK B 349

PRZYKŁADY Z ŻYCIA

DODATEK C 423

SCHEMATY PYTAŃ

DODATEK D 429

KLIMATY