

Spis treści

Wstęp

1. Od czego rozpocząć negocjacje?

Dlaczego negocjujemy i co warto wziąć pod uwagę,
przystępując
do negocjacji?

Jak przygotować się do negocjacji?

Co dzieje się w naszym umyśle i jak wykorzystać to w
negocjacjach?

Jak pokierować rozmową, aby negocjacje zakończyły się
sukcesem?

2. Odkryj swoją osobowość i stwórz strategię negocjacji na miarę jej potrzeb

Osobowość i jej znaczenie dla negocjacji

Potrzeby fizjologiczne

Potrzeby intelektu

Potrzeby duchowe

3. Potrzeby charakteru w aspekcie negocjacji i strategii

Dominujący typ charakteru – DOM

Dostosowujący typ charakteru – DOS

Maksymalistyczny typ charakteru – MAK

Minimalistyczny typ charakteru – MIN

Inspirujący typ charakteru – INS

Systematyczny typ charakteru – SYS

Odkrywczy typ charakteru – ODK -

Konserwatywny typ charakteru – KON

Weryfikujący typ charakteru – WER
Harmonijny typ charakteru – HAR
Empatyczny typ charakteru – EMP
Rzeczowy typ charakteru – RZE
Odważny typ charakteru – ODW
Asekuracyjny typ charakteru – ASE
Hojny typ charakteru – HOJ
Oszczędny typ charakteru – OSZ
Faworyzujący typ charakteru – FAW
Równoważący typ charakteru – RÓW
Pochodne typy charakteru
Jak wykorzystać rozpoznawanie charakteru w negocjacjach?

4. Mechanizmy negocjacji w sytuacjach codziennych

Jak otworzyć i ośmielić rozmówcę?

Jak negocjować i rozmawiać ze swoim dzieckiem?

Jak rozpoznać idealnego partnera/idealną partnerkę?

5. Mechanizmy manipulacji – jak rozpoznać jej symptomy i jak jej uniknąć?

Techniki i strategie manipulacji oraz sposób radzenia sobie z nimi -

Jak wykryć sprytne formy manipulacji oddziałujące na naszą podświadomość i jak sobie z nimi poradzić?

6. Narzędzia sterujące w negocjacjach

Sterowanie rozmową i reakcjami ludzi

Nagrody, kary i sankcje – kiedy, jak i dlaczego

Asertywność – jak ją wykorzystać w negocjacjach?

7. Tajniki skutecznych negocjacji

Motywacja – jak zachęcić ludzi do współpracy?

Pułapki negocjacyjne, stres – jak ich unikać?

Kompromis – jakie pytania zadawać i gdzie szukać kompromisu w negocjacjach?

Strategiczne zasady negocjacyjne – na co zwracać uwagę, żeby negocjacje przebiegały sprawnie?

Zakończenie

Negocjacje to dla nas codzienność. Każdego dnia chcemy albo przekonać innych do swoich racji, albo skutecznie odparować argumenty. Jeśli chcesz dowiedzieć się m.in. jak sprawić, aby dziecko zrobiło coś, czego nie lubi albo jak wynegocjować lepsze wynagrodzenie, to sięgnij po ten poradnik.

Książka prezentuje kluczowe zagadnienia z zakresu negocjacji. Uczy umiejętności rozpoznawania potrzeb innych ludzi oraz podpowiada, jak tworzyć różnorodne strategie negocjacyjne zgodne z naszą osobowością i systemem wartości. Zrozumiesz zasady działania mechanizmów negocjacyjnych w sytuacjach zarówno biznesowych, jak i codziennych. Dowiesz się, jak dojść do porozumienia z osobą o weryfikującym, odkrywczym, asekuracyjnym czy dominującym typie charakteru. Poznasz techniki manipulacji takie jak: straszenie konkurencją, ograniczanie kontaktów, prezentacja potęgi czy teraz albo nigdy, i dowiesz się, jak na nie reagować. Teraz bez trudu dojdiesz do porozumienia z konfliktowym sąsiadem albo przekonasz do swojego pomysłu kolegę w firmie.

Dzięki lekturze poradnika poznasz kluczowe zagadnienia z zakresu negocjacji, również jej ciemne strony i wyrafinowane sposoby wpływania na innych. Dowiesz się, jak rozpoznać symptomy manipulacji, odpowiednio na nie reagować i co zrobić, aby się im nie poddać. Zaczнеш tworzyć różnorodne strategie negocjacyjne i skutecznie rozmawiać z rodziną czy współpracownikami.

Dlaczego poradnik trafia w Samo Sedno?

- pokazuje, jak przygotowywać się do negocjacji i o czym trzeba pamiętać w ich trakcie
- zawiera przegląd najważniejszych typów charakteru, który pomoże ci w procesie negocjacyjnym
- pomaga stworzyć własną strategię negocjacyjną zgodną z typem osobowości
- podpowiada, jak rozpoznać techniki manipulacji i jak sobie z nimi radzić
- uczy, jak zachęcić innych do zmiany postępowania, aby zaczęli z nami współpracować

O autorze:

Adrian Horzyk - wykładowca Akademii Górniczo-Hutniczej, gdzie prowadzi zajęcia z psychologii negocjacji.