

# Spis treści

|                                                                                              |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Wprowadzenie. Będziesz negocjować...                                                         | 7         |
| <b>1. Krótki przegląd pytań, które trzeba postawić...<br/>i na które trzeba odpowiedzieć</b> | <b>9</b>  |
| • Czy jesteś negocjatorem?                                                                   | 11        |
| • Jakim typem negocjatora jesteś?                                                            | 16        |
| • Jakie są twoje główne zalety i wady negocjacyjne?                                          | 19        |
| • Czy przygotowałeś się do czekających cię negocjacji?                                       | 25        |
| • Jak dobrze znasz ludzi, z którymi przyjdzie ci negocjować?                                 | 30        |
| <b>2. Przykład z życia wykorzystany jako test</b>                                            | <b>43</b> |
| • Przykład z życia                                                                           | 45        |
| • Automat International                                                                      | 45        |
| • Komentarz                                                                                  | 50        |
| <b>3. Planowanie negocjacji. Etap wstępny</b>                                                | <b>53</b> |
| • Cel negocjacji                                                                             | 56        |
| • Strategia negocjacji                                                                       | 58        |
| • Przebieg negocjacji                                                                        | 81        |
| <b>4. Prowadzenie negocjacji. Etap zasadniczy</b>                                            | <b>93</b> |
| • Taktyki negocjacyjne                                                                       | 96        |
| • Umiejętności negocjacyjne                                                                  | 102       |
| • Zachowania negocjacyjne                                                                    | 107       |

|                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>5. Ocena negocjacji. Etap finalny</b>                             | 119 |
| • Umiejętność uczenia się w trakcie negocjacji                       | 121 |
| • Lista podstawowych kwestii związanych z oceną przebiegu negocjacji | 123 |
| • Przypadek rozczarowanego inżyniera                                 | 126 |
| <b>6. Nauka u negocjatorów przebiegłych</b>                          | 133 |
| • Postawy skutecznego negocjatora                                    | 137 |
| • Sekretna broń negocjatorów przebiegłych                            | 140 |
| <b>7. Trudne momenty</b>                                             | 149 |
| • Pięć dylematów                                                     | 151 |
| • Negocjacje i niejasności                                           | 161 |
| <b>8. Sprawdź sam siebie i... powodzenia!</b>                        | 165 |
| • Trzy wersje tej samej zasady                                       | 167 |
| • Jednostronicowa kwintesencja                                       | 175 |