

|     |                              |     |
|-----|------------------------------|-----|
| 10  | Technika „szokująca decyzja” | 102 |
| 11  | Technika „tu i teraz”        | 111 |
| 12  | Technika „na tygrysa”        | 111 |
| 13  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 14  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 15  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 16  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 17  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 18  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 19  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 20  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 21  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 22  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 23  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 24  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 25  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 26  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 27  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 28  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 29  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 30  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 31  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 32  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 33  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 34  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 35  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 36  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 37  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 38  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 39  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 40  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 41  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 42  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 43  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 44  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 45  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 46  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 47  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 48  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 49  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 50  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 51  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 52  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 53  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 54  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 55  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 56  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 57  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 58  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 59  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 60  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 61  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 62  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 63  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 64  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 65  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 66  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 67  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 68  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 69  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 70  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 71  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 72  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 73  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 74  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 75  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 76  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 77  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 78  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 79  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 80  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 81  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 82  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 83  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 84  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 85  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 86  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 87  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 88  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 89  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 90  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 91  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 92  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 93  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 94  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 95  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 96  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 97  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 98  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 99  | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 100 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 101 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 102 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 103 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 104 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 105 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 106 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 107 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 108 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 109 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 110 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 111 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 112 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 113 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 114 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 115 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 116 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 117 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 118 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 119 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 120 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 121 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 122 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 123 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 124 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 125 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 126 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 127 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 128 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 129 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 130 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 131 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 132 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 133 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 134 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 135 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 136 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 137 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 138 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 139 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 140 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 141 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 142 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 143 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 144 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 145 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 146 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 147 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 148 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 149 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 150 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 151 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 152 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 153 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 154 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 155 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 156 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 157 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 158 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 159 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 160 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 161 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 162 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 163 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 164 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 165 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 166 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 167 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 168 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 169 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 170 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 171 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 172 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 173 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 174 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 175 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 176 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 177 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 178 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 179 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 180 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 181 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 182 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 183 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 184 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 185 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 186 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 187 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 188 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 189 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 190 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 191 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 192 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 193 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 194 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 195 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 196 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 197 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 198 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 199 | Technika „złoty bieg”        | 112 |
| 200 | Technika „złoty bieg”        | 112 |

## Spis treści

### Od autora

### Wstęp

### Rozdział 1

#### Perswazja, wywieranie wpływu, manipulacja, socjotechnika

|       |                                                                            |    |
|-------|----------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.1.  | Perswazja i manipulacja                                                    | 19 |
| 1.2.  | Warunki zaistnienia sytuacji negocjacyjnej                                 | 23 |
| 1.3.  | Dlaczego nie ma jednej definicji negocjacji?                               | 27 |
| 1.4.  | Pułapki perswazji w negocjacjach międzynarodowych                          | 34 |
| 1.5.  | Kiedy nie wolno negocjować?                                                | 39 |
| 1.6.  | Etyka biznesu a negocjacje handlowe                                        | 41 |
| 1.7.  | Nie tylko negocjatorzy wykorzystują perswazję                              | 51 |
| 1.8.  | Osobowość to klucz do perswazji                                            | 53 |
| 1.9.  | Jak rozmawiać z cholerykiem?                                               | 55 |
| 1.10. | Techniki pozawerbalne w negocjacjach                                       | 57 |
| 1.11. | Autorskie badania dotyczące znaczenia komunikacji pozawerbalnej w biznesie | 60 |
| 1.12. | Konflikt w negocjacjach                                                    | 68 |

### Rozdział 2

#### Perswazja w czasie procesu negocjacyjnego

|      |                                                        |    |
|------|--------------------------------------------------------|----|
| 2.1. | Dlaczego nie warto znać 100 technik negocjacyjnych?    | 75 |
| 2.2. | Uwolnić się od przekonań – kiedy perswazja nie działa? | 76 |
| 2.3. | Wyeliminować emocje – realne czy nie?                  | 77 |
| 2.4. | Inteligencja emocjonalna a techniki negocjacji         | 78 |

|                                                                   |     |
|-------------------------------------------------------------------|-----|
| 2.5. Jak oszukać emocje?                                          | 81  |
| Technika „zamiana emocji”                                         | 81  |
| Technika oddechowa                                                | 81  |
| Technika „lustro weneckie”                                        | 81  |
| Technika „naga komisja”                                           | 82  |
| Technika wizualizacji                                             | 82  |
| Technika „trening masek”                                          | 82  |
| 2.6. Co mają wspólnego ze sobą treningi sztuk walki i negocjacje? | 82  |
| 2.7. Techniki negocjacyjne                                        | 84  |
| Technika „wypredaź”                                               | 85  |
| Technika „nie mam wydać”                                          | 85  |
| Technika „tylko dla ciebie”                                       | 85  |
| Technika „to za mało”                                             | 86  |
| Technika „perswazja racjonalna”                                   | 87  |
| Technika „inspiracja”                                             | 88  |
| Technika „apel osobisty”                                          | 88  |
| Technika „konsultacja”                                            | 89  |
| Technika „na pograniczu”                                          | 89  |
| Technika „przymilanie się” lub „na wazelinę”                      | 90  |
| Technika „na gwiazdkę” lub „drobny druczek”                       | 90  |
| Technika „bilansu” lub „zamknięcie Bena Franklina”                | 91  |
| Technika „impas”                                                  | 91  |
| Technika „na intuicję”                                            | 92  |
| Technika „arogancki kupiec”                                       | 93  |
| Technika „logo”                                                   | 94  |
| Technika „ping-pong”                                              | 95  |
| Technika „etykietowania\stygmetyzacji”                            | 96  |
| Technika „łamanie dystansu”                                       | 97  |
| Technika „parasol ochronny”                                       | 98  |
| Technika „na ziomala”                                             | 99  |
| Technika „na hobby”                                               | 100 |
| Technika „na herbatnika”                                          | 101 |
| Technika „damy radę” lub „ja panu pomogę”                         | 102 |
| Technika „na relację lub zadaniowość”                             | 103 |
| Technika „nie płacz, kiedy odjadę”                                | 106 |
| Technika „na celebrytę”                                           | 107 |
| Technika „wczesne ostrzeżenie”                                    | 108 |
| Technika „szkoda by było...”                                      | 108 |
| Technika „wycofanie oferty”                                       | 109 |

|                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------|-----|
| Technika „szokująca decyzja”                                   | 110 |
| Technika „tu i teraz”                                          | 111 |
| Technika „na tygrysa”                                          | 111 |
| Technika „zmiana biegów”                                       | 112 |
| Technika „na cennik”                                           | 113 |
| Technika „obwiniania”                                          | 114 |
| Technika „ignotum per ignotius”, czyli nieznane przez nieznane | 114 |
| Technika „nieakceptowalna oferta”                              | 115 |
| Technika „maskowanie”                                          | 116 |
| Technika „okienko czasowe”                                     | 116 |
| Technika „pozycji rynkowej”                                    | 116 |
| Technika „rosyjski front”                                      | 117 |
| Technika „test”                                                | 118 |
| Technika „nieświeży oddech”                                    | 118 |
| Technika „proteza”                                             | 119 |
| Technika „wycofanie oferty”                                    | 120 |
| Technika „optyk z Brooklynu” („Brooklyn optician”)             | 121 |
| Technika „to lub tamto”                                        | 121 |
| Technika „co by było, gdyby”                                   | 122 |
| Technika „a tak z ciekawości”?                                 | 124 |
| Technika „łamanie schematu”                                    | 124 |
| Technika „10 minut sparingu i do rzeczy”                       | 125 |
| Technika „dogadamy się”                                        | 125 |
| Technika „cisza”                                               | 126 |
| Technika „rozpraszanie przeciwnika”                            | 127 |
| Technika „barowa”                                              | 127 |
| Technika „nie”                                                 | 128 |
| Technika „patrz i nie mów”                                     | 129 |
| Technika „Sokratesa”                                           | 129 |
| Technika „Columbo”                                             | 130 |
| Technika „dobry i zły policjant”                               | 131 |
| Technika „na eksperta”                                         | 132 |
| Technika „na szefa”, inaczej technika „instancji wyższej”      | 133 |
| Technika „kontrast”                                            | 134 |
| Technika „tego się nie da”                                     | 135 |
| Technika „deadlines”                                           | 136 |
| Technika „na czas”                                             | 136 |
| Technika „tak sobie myślę”                                     | 139 |
| Technika „ograniczenia”                                        | 139 |

|     |                                                    |     |
|-----|----------------------------------------------------|-----|
| 110 | Technika „luźna zaczepka”                          | 140 |
| 111 | Technika „usługa w pośpiechu”                      | 141 |
| 111 | Technika „na potrzebę”                             | 141 |
| 112 | Technika „pędzący pociąg”                          | 142 |
| 113 | Technika „rozstajne drogi”                         | 143 |
| 114 | Technika „uogólniania”                             | 144 |
| 114 | Technika „opóźnianie rozmów”                       | 144 |
| 115 | Technika „na system”                               | 145 |
| 116 | Technika „impas”                                   | 146 |
| 116 | Technika „na statystykę”                           | 147 |
| 116 | Technika „zamęczyć lub zanudzić”                   | 148 |
| 117 | Technika „Excel nie kłamie”                        | 149 |
| 118 | Technika „wspólna historia”                        | 151 |
| 118 | Technika „imadło”                                  | 152 |
| 119 | Technika „jednorazowy strzał” lub „one way ticket” | 152 |
| 120 | Technika „nagłe zerwanie rozmów”                   | 153 |
| 121 | Technika „fałszywa BATNA”                          | 153 |
| 121 | Technika „stać was na to”                          | 155 |
| 122 | Technika „na plotkę”                               | 156 |
| 124 | Technika „zamknięcie warunkowe”                    | 157 |
| 124 | Technika „poza protokołem”                         | 157 |
| 125 | Technika „holownik”, inaczej „step by step”        | 157 |
| 125 | Technika „koń na wybiegu”                          | 158 |
| 126 | Technika „stopa w drzwi”                           | 158 |
| 127 | Technika „salami”                                  | 158 |
| 127 | Technika „na wydrę”                                | 159 |
| 128 | Technika „as w rękawie”                            | 160 |
| 129 | Technika „na idiotę”                               | 161 |
| 129 | Technika „kukułcze jajo”                           | 162 |
| 130 | Technika „na ego”                                  | 162 |
| 131 | Technika „na ustępstwo”                            | 163 |
| 132 | Technika „fałszywa empatia”                        | 164 |
| 132 | Technika „zabójcze pytanie”                        | 165 |
| 134 | Technika „długość łańcucha”                        | 165 |
| 135 | Technika „wymiany”, inaczej „coś za coś”           | 166 |
| 136 | Technika „zdechłej ryby”                           | 166 |
| 136 | Technika „skubania”                                | 166 |
| 139 | Technika „aikido” lub „ju-jitsu”                   | 167 |
| 139 | Technika „próbny balon”                            | 168 |

|                                       |     |
|---------------------------------------|-----|
| Technika „na cebulę”                  | 168 |
| Technika „szczepionka”                | 170 |
| Technika „bumerang”                   | 171 |
| Technika „zapytaj i odpowiedz”        | 171 |
| Technika „odroczenie w czasie”        | 172 |
| Techniki presupozycji – wady i zalety | 172 |

## Rozdział 3

|                                         |     |
|-----------------------------------------|-----|
| <b>Wywieranie wpływu po spotkaniu</b>   | 175 |
| Technika „fałszywy MOM”                 | 175 |
| Technika „konkurencja poprawiła ofertę” | 177 |

## Rozdział 4

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| <b>Perswazja etyczna</b> | 178 |
|--------------------------|-----|

|                                                                         |     |
|-------------------------------------------------------------------------|-----|
| 4.1. Uśmiechnij się, czyli rzecz o najprostszej formie perswazji        | 178 |
| Technika „na uśmiech”                                                   | 178 |
| 4.2. Czy dorosły zawsze zachowuje się jak dorosły? Analiza transakcyjna | 179 |
| 4.3. Dlaczego inni widzą świat inaczej niż my?                          | 180 |
| 4.4. Widzenie tunelowe                                                  | 182 |
| 4.5. Techniki perswazji lingwistycznej                                  | 183 |
| 4.6. Wybrane techniki perswazji etycznej                                | 188 |
| Technika „agresja opłatkowa”                                            | 189 |
| Technika „histeryczny monolog”                                          | 189 |
| Technika „parafraza”                                                    | 190 |
| Technika „permanentna zmiana tematu”                                    | 190 |
| Technika „personalizacji”                                               | 191 |
| Technika „zamglania”                                                    | 192 |
| Technika „na komplementy”                                               | 193 |
| Technika „dobre rady”                                                   | 194 |
| Technika „paranoiczne wizje”                                            | 194 |
| 4.7. Jak zdemaskować negocjatora kłamcę?                                | 195 |
| Technika „fakt medialny”                                                | 201 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| <b>Zakończenie</b> | 202 |
|--------------------|-----|

|                                                            |     |
|------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Autorski program szkoleniowy: „Negocjacje handlowe”</b> | 203 |
|------------------------------------------------------------|-----|

|                     |     |
|---------------------|-----|
| <b>Bibliografia</b> | 208 |
|---------------------|-----|