

Spis treści

Wstęp	6
1. Od czego rozpocząć negocjacje?	9
Dlaczego negocjujemy i co warto wziąć pod uwagę, przystępując do negocjacji?	10
Jak przygotować się do negocjacji?	13
Co dzieje się w naszym umyśle i jak wykorzystać to w negocjacjach?	14
Jak pokierować rozmową, aby negocjacje zakończyły się sukcesem?	16
2. Odkryj swoją osobowość i stwórz strategię negocjacji na miarę jej potrzeb	21
Osobowość i jej znaczenie dla negocjacji	22
Potrzeby fizjologiczne	24
Potrzeby intelektu	27
Potrzeby duchowe	33
3. Potrzeby charakteru w aspekcie negocjacji i strategii	41
Dominujący typ charakteru – DOM	48
Dostosowujący typ charakteru – DOS	57
Maksymalistyczny typ charakteru – MAK	60
Minimalistyczny typ charakteru – MIN	66
Inspirujący typ charakteru – INS	69
Systematyczny typ charakteru – SYS	74
Odkrywczy typ charakteru – ODK	78
Konserwatywny typ charakteru – KON	82
Weryfikujący typ charakteru – WER	85
Harmonijny typ charakteru – HAR	89
Empatyczny typ charakteru – EMP	92
Rzeczowy typ charakteru – RZE	96
Odważny typ charakteru – ODW	100
Asekuracyjny typ charakteru – ASE	102
Hojny typ charakteru – HOJ	106
Oszczędny typ charakteru – OSZ	109
Faworyzujący typ charakteru – FAW	114

Równoważący typ charakteru – RÓW	117
Pochodne typy charakteru	120
Jak wykorzystać rozpoznawanie charakteru w negocjacjach?	123
4. Mechanizmy negocjacji w sytuacjach codziennych	129
Jak otworzyć i ośmielić rozmówcę?	130
Jak negocjować i rozmawiać ze swoim dzieckiem?	131
Jak rozpoznać idealnego partnera/idealną partnerkę?	134
5. Mechanizmy manipulacji – jak rozpoznać jej symptomy i jak jej uniknąć?	137
Techniki i strategie manipulacji oraz sposób radzenia sobie z nimi	139
Jak wykryć sprytne formy manipulacji oddziałujące na naszą podświadomość i jak sobie z nimi poradzić?	148
6. Narzędzia sterujące w negocjacjach	157
Sterowanie rozmową i reakcjami ludzi	158
Nagrody, kary i sankcje – kiedy, jak i dlaczego	159
Asertywność – jak ją wykorzystać w negocjacjach?	163
7. Tajniki skutecznych negocjacji	167
Motywacja – jak zachęcić ludzi do współpracy?	168
Pułapki negocjacyjne, stres – jak ich unikać?	172
Kompromis – jakie pytania zadawać i gdzie szukać kompromisu w negocjacjach?	179
Strategiczne zasady negocjacyjne – na co zwracać uwagę, żeby negocjacje przebiegały sprawnie?	184
Zakończenie	192