

Spis treści

Przedmowa	9
Podziękowania	13

Wstęp	15
--------------	-----------

Dlaczego negocjowanie to najważniejsza umiejętność liderów przyjmujących nowe role. W jaki sposób myśleć o swoich celach, kiedy prowadzisz negocjacje przy przechodzeniu na nowe stanowisko. Przegląd zagadnień poruszanych w książce.

1. Poznaj zasady i warunki	31
-----------------------------------	-----------

Poznanie słownictwa dotyczącego negocjacji. Zrozumienie struktury negocjacji. Zrozumienie dynamiki procesu negocjacyjnego.

2. Negocjuj strategicznie	61
----------------------------------	-----------

Dlaczego warto mieć ramy koncepcyjne. Rozważanie struktury negocjacji, strategii, procesu i wyników. Cztery główne zasady działań strategicznych. Matryca strategii negocjacyjnych.

3. Dopasuj strategię do sytuacji	75
---	-----------

Niebezpieczeństwa uniwersalnego sposobu myślenia. Potrzeba dopasowania stylu negocjowania do typu sytuacji, w jakiej się znajdujesz. Jak przeprowadzić diagnozę negocjacji i opracować strategię o wysokiej efektywności.



4. Zaplanuj zdobywanie informacji i wywieranie wpływu 119

Potrzeba zdobywania informacji i wywierania wpływu w interakcjach z pozostałymi uczestnikami negocjacji. Orientowanie się, jakie informacje są potrzebne i jak je zdobyć. Kształtowanie sposobu, w jaki przeciwnicy postrzegają swoje interesy i możliwości wyboru.

5. Kształtuj reguły gry 147

Umiejętności odróżniające wielkich negocjatorów od dobrych. Kluczowe znaczenie wywierania wpływu na program negocjacji i skład osobowy już na wczesnym etapie. Strategie kształtowania reguł gry, zarówno przy stole negocjacyjnym, jak i poza nim.

6. Organizuj doskonalenie umiejętności 177

Uczenie się jako źródło trwałej przewagi konkurencyjnej. Przyspieszanie swojego rozwoju w roli negocjatora. Ocena programów szkoleniowych z zakresu negocjacji. Doskonalenie organizacyjne w organizacjach prowadzących wiele negocjacji.

Wnioski 199

Podejście całościowe. Koordynacja strategii prowadzenia rozgrywki i kształtowania reguł gry oraz działania przy stole negocjacyjnym i poza nim.

Zalecane lektury 203

Skorowidz 207

O autorze 213