

Jak wygrywać każdy spór : negocjacje w życiu codziennym / Anna Walewicz-Kuc

Spis treści

- Podziękowania (5)
- O autorze (7)
- Wstęp (9)

Rozdział 1. Dlaczego się spieramy, czyli o co w tym wszystkim tak naprawdę chodzi (13)

- Dlaczego boimy się konfrontacji? (17)
- Konflikt - groźny zwierz (19)
- Strach - nie taki diabeł straszny, jak go malują (21)
- Subiektywny odbiór rzeczywistości (23)
- Mów wprost, czyli niczym nieograniczona werbalizacja (26)

Rozdział 2. Słowne przepychanki, czyli jak dowodzić swoich racji (29)

- Wyrzucić oceny do kosza (35)
- Pozbądź się generalizacji (36)
- Trzymaj emocje na wodzy (37)
- Poznaj swojego przeciwnika (44)

Rozdział 3. Siła słuchania, czyli most do porozumienia (55)

- Nie oceniaj swojego rozmówcy (62)
- Zapomnij o papugowaniu (63)
- Nie udzielaj dobrych rad (65)
- Koncentruj uwagę na swoim rozmówcy oraz na tym, co mówi (67)
- Zadawaj pytania nawiązujące do wypowiedzi partnera (68)

Rozdział 4. Czarodziejskie racje, czyli moc słownej perswazji (71)

- Level 1 - Psychologia zdania (74)
- Level 2 - Jak bardzo jesteś ciekaw? (77)
- Level 3 - W kręgu świadomości (80)
- Level 4 - Tykający zegar (82)
- Level 5 - Pozorny wybór (84)

Rozdział 5. Siła argumentów, czyli nabity pistolet (91)

- Tanie chwyt, czyli strzelanie ślepakami (93)
- Siła metafory, czyli mierzenie do celu (94)
- Opowiem ci bajkę... czyli zakładanie tłumika (96)
- Praktyczne aspekty działania, czyli ćwiczenia na poligonie (100)

Rozdział 6. Szef ma zawsze rację, czyli sztuka wojny w biznesie (103)

- Niedostępny król (107)
- Audycja na dworze (108)
- Po prośbie (110)
- Złota rybka (111)

Rozdział 7. Obiecanki cacanki, czyli jak dogadać się z dzieckiem (115)

- Na dwoje babka wróżyła (119)
- Czarodziejski kapelusz (121)
- Lustrzane odbicie (124)
- Przeciąganie liny (126)
- Głuchy telefon (129)
- Rachunek sumienia (136)
- Magiczna moc zaufania (137)

Rozdział 8. Gra na swoim boisku, czyli spory w domowych pieleszach (143)

- Czyje berło? (148)
- Autostrada dnia codziennego (151)
- Puszka Pandory (153)

- Zakończenie (159)
- Bibliografia (160)