

Literatura do polecenia:

R. Fisher, W. Ury, „Dochodząc do tak”

Podstawy negocjacji, najpopularniejsza, niezbyt obszerna książka w tym temacie, często będąca pierwszą książką, którą przeczyta każdy zainteresowany tematem negocjacji. Porusza przede wszystkim główne aspekty harwardzkiego stylu negocjacji (nastawionego na współpracę)

R. Cialdini, „Wywieranie wpływu na ludzi”

Tytuł może przerażać, natomiast zawartość w bardzo ciekawy sposób pokazuje proste schematy funkcjonowania naszego umysłu w sferze komunikacji z drugim człowiekiem, wywierania presji, wpływu, a także podstawy na których opiera się większość technik i trików negocjacyjnych. Książka jest napisana bardzo przystępnym językiem i jest znana na całym świecie chyba ciągle znajdując się na liście 50 best-sellerów wszechczasów.

Stuart Diamond, „Getting more”

Książka kierująca czytelnika w stronę zmian w sposobie, który negocjuje. Inspiracyjna, motywująca, w ciekawy sposób przedstawia czym jest wygrana w negocjacjach. Polecam ją przede wszystkim ze względu na to, że mocno wciąga – ja przeczytałem ją w 1 dzień.

W. Ury, „Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji”

Książka jest kontynuacją „Dochodząc do tak”. Przedstawia ona jak przeobrazić trudne sytuacje w negocjacjach: pat, niezgodę, konfrontację, sprzeczkę w rozmowę nakierowaną na osiągnięcie porozumienia – przede wszystkim w negocjacjach, ale wiedza zdobyta dzięki książce przydaje się też w innych aspektach życia.

Gerard Nierenberg „Sztuka negocjacji”

Kompendium negocjacyjne, książka, która omawia wszystkie główne aspekty dotyczące skuteczności w negocjacjach. Dużo mówi się w niej o przygotowaniu i analizie warunków, trzymaniu się przyjętej strategii oraz etyce negocjacyjnej.

W. Haman, J. Gut, „Handlowanie to gra”

Dobre i ciekawe rozwinięcie tematu programów psychologicznych negocjatorów i sprzedawców, o których mówiliśmy sobie w trakcie szkolenia. Napisana przez praktyków, bardzo konkretnie z licznymi przykładami. Książka nie jest zbyt obszerna, ale mimo to przekazuje dużo wiedzy, którą od razu można wcielać w życie.

D. Doliński, „Techniki wpływu społecznego”

Książka opowiada o podobnych kwestiach co „Wywieranie wpływu” Cialdiniego, wiele z nich rozwija i opiera o dodatkowe badania. Godna polecenia przede wszystkim osobom, które mają już za sobą kurs podstawowy w negocjacjach.