### **Zachęcam do wykonania krótkiego testu, aby poznać swoją wiedzę na temat negocjacji.**

## Osoba, która pierwsza daje się przekonać Twoim argumentom, to osoba, która najlepiej Cię zrozumiała.

*  Niekoniecznie, może to być na przykład osoba mało zorientowana w temacie
*  Zgadza się, argumenty negocjacyjne są najskuteczniejsze w rozmowach partnerów najlepiej się rozumiejących

## Jeśli ktoś przerywa innym, oznacza to, że ma coś bardzo ważnego do powiedzenia.

*  Wprawny negocjator przywiązuje równie dużą wagę do cudzych wypowiedzi, jak do własnych
*  To prawda, jeśli ma się coś ważnego do powiedzenia, trzeba to powiedzieć od razu

## Ciągłe, nieprzerwane notowanie wszystkiego, co mówi przedstawiciel drugiej strony, podkreśla nasz profesjonalizm i wagę.

*  Nie
*  Tak, to prawda

## Żelazna konsekwencja i trzymanie się raz wypowiedzianych pogladów to cecha dobrego negocjatora

*  Niekoniecznie
*  Tak, to prawda

## Jeśli uzgodniliśmy ze współpracownikami daną strategię negocjacyjną, należy ją przestrzegać już do końca rokowań.

*  Niekoniecznie, dobry negocjator powinien umieć dostosować swoje postępowanie do zmian sytuacji
*  Tak, konsekwentne postępowanie zgodnie z ustaloną strategią najlepiej zabezpiecza nasze interesy

## Jeśli druga strona nas prowokuje, powinniści w trosce o swoją godność zerwać negocjacje:

*  Zgadza się, partnerów negocjacyjnych należy selekcjonować bardzo starannie
*  Jeśli daliśmy się sprowokować, świadczy to niezbyt dobrze o naszych kompetencjach negocjacyjnych

## Fiasko negocjacyjne jest efektem brakiem kompetencji negocjacyjnych po obu stronach:

*  To prawda
*  To nieprawda, na ogół jedna ze stron wykazuje się dobrą wolą

## Skuteczność negocjacyjna zależy głównie od umiejętnego stawiania pytań przez negocjatorów:

*  To prawda, skuteczne negocjacje to efektywne gromadzenie informacji
*  Ważniejsze jest umiejętne udzialanie odpowiedzi, które niewiele zdradzą naszmu przeciwnikowi

## Umiejętność manipulowania przeciwnikiem to podstawowa cecha dobrego negocjatora:

*  Manipulacja może być skuteczna tylko na krótką metę, po jej odkryciu partner bezpowrotnie straci do nas zaufanie
*  Tak w negocjacjach chodzi o manipulowanie

## Najbardziej udane negocjacje to takie, w których odnosimy całkowite i jednoznaczne zwycięstwo:

*  Zgadza się, powinniśmy przeciwnikowi udowodnić swoją przewagę
*  Jeśli jedna ze stron kończy negocjacje z poczuciem porażki, oznacza to, że nie były one prowadzone w sposób profesjonalny