

SPIS TREŚCI

Zamiast wstępu..	7	
CZEŚĆ I TROCHE TEORII	11	
Co to są negocjacje	13	
Krótką historia negocjacji	17	
Podstawowe pojęcia	20	
Etapy negocjacji	28	
Cel negocjacji..	37	
Style negocjowania	41	
Scenariusze zakończenia negocjacji	45	
Techniki negocjacyjne	48	
CZEŚĆ II TROCHE WIĘCEJ NA TEMAT	61	
Kto może być dobrym negocjatorem	63	
Atrybuty dobrego negocjatora	65	
Zasady negocjacji	70	
Mowa ciała w negocjacjach	90	
Kłamstwo w negocjacjach	94	
Sztuka ustępowania	98	
Konflikty w negocjacjach	102	
Próby rozwiązywania konfliktu	107	
Emocje w negocjacjach	110	
CZEŚĆ III TROCHE PSYCHOLOGII	n5	
Aspekty psychologiczne w negocjacjach	117	
Reguła 4x20.....	122	
Przestrzeń personalna	125	
Teoria atrybucji	128	
Teoria dysonansu poznawczego	130	
Reguły wywierania wpływu Roberta B. Cialdiniego	132	
CZEŚĆ IV TROCHE PRAKTYKI	137	
Zarabianie poprzez negocjowanie	139	
Negocjowanie wynagrodzenia	141	
Negocjacje z nowym pracodawcą	] 47	
Negocjacje z obecnym pracodawcą	157	
Negocjacje z dziećmi	151	
Różnice kulturowe w negocjacjach	172	
Kultury negocjacyjne	] 73	
Negocjacje na co dzień	133	
CZEŚĆ V TROCHE TRENINGU	189	
Trening.....	191	
Nagroda.....	I	
Zamiast zakończenia	] 99	