

Spis treści

Wstęp	4
Jak korzystać z podręcznika?	5
Mapa spotkań	6
Rozdział I. Etyka w biznesie	9
Spotkanie 1. Dobro i zło w działaniach człowieka	9
Ćwiczenie 1.1. Etyka w życiu codziennym	10
Ćwiczenie 1.2. Czy biznes sam w sobie jest dobry, czy zły?	12
Spotkanie 2. Etyka w firmie	18
Ćwiczenie 2.1. Etyka wewnątrz firmy i w jej stosunkach z klientami	18
Ćwiczenie 2.2. Firma a wspólnota lokalna	20
Ćwiczenie 2.3. Kodeks etyczny firmy	22
Spotkanie 3. Biznes wobec trudnych problemów współczesnego świata	26
Ćwiczenie 3.1. Biedni i bogaci	27
Ćwiczenie 3.2. Biznes a ekologia	29
Rozdział II. Decyzje	38
Spotkanie 4. Decyzje w biznesie	38
Ćwiczenie 4.1. Analiza rzeczywistych procesów decyzyjnych	39
Ćwiczenie 4.2. Różnorodność sytuacji decyzyjnych	41
Ćwiczenie 4.3. Style decydowania	43
Spotkanie 5. Podejmowanie decyzji	50
Ćwiczenie 5.1. Podejmowanie decyzji z wykorzystaniem modelu czteroetapowego	50
Rozdział III. Negocjacje	54
Spotkanie 6. Sztuka negocjowania	54
Ćwiczenie 6.1. W jakich sytuacjach negocjujemy?	54
Ćwiczenie 6.2. Sposoby negocjowania	55
Ćwiczenie 6.3. Interesy stron w negocjacjach	57
Spotkanie 7. Negocjowanie w dążeniu do porozumienia	63
Ćwiczenie 7.1. Negocjowanie w dążeniu do porozumienia	63
Spotkanie 8. Negocjowanie w dążeniu do uzyskania niezależnych korzyści	70
Ćwiczenie 8.1. Parametry kontraktu	71
Ćwiczenie 8.2. Negocjowanie w dążeniu do uzyskania niezależnych korzyści	72
Literatura	77