

Spis treści

Wykaz skrótów	7
Wstęp	9
Rozdział 1. Negocjacje jako forma rozwiązywania sporów	15
1. Prawnik i negocjator – rola zawodowa i odpowiedzialność	15
2. Konflikt a spór	27
3. Idea zarządzania konfliktem	29
4. Tryby rozwiązywania i rozstrzygania sporów	38
5. Negocjacje – ujęcia proste i złożone	48
6. Instytucje prawa amerykańskiego o cechach ADR	63
7. Rozwój idei ADR w Europie i w Polsce	70
8. Negocjacyjna wizja społeczeństwa	76
Rozdział 2. Prawne aspekty negocjacji	84
1. Ograniczenia wynikające z przepisów ogólnych prawa cywilnego	84
2. List intencyjny	91
3. Postępowanie upadłościowe i naprawcze	94
4. Postępowanie pojednawcze	97
5. Rozwiązywanie sporów zbiorowych	100
6. Polubowne i konsensualne aspekty działania administracyjnego	104
Rozdział 3. Praktyczny wymiar wiedzy o konflikcie	110
1. Konflikt – analiza i uwarunkowania	110
2. Dynamika konfliktu	121
3. Charakter konfliktów	128
4. Postawy i style działania	135
5. Motywacje działania negocjatorów	144
6. Poczucie siły i władzy	153
7. Zaufanie i nieufność a przebieg negocjacji	157
7.1. Zaufanie i nieufność oparte na rachunku zysków i strat	158
7.2. Zaufanie oparte na identyfikacji potrzeb i interesów	159

8. Poczucie sprawiedliwości	164
9. Warunki konstruktywnego sporu	169

Rozdział 4. Racjonalne i nieracjonalne decyzje negocjatorów

1. Podejmowanie decyzji	176
2. Decyzje w warunkach ryzyka	179
3. Negocjacje w ujęciu teorii gier	188
4. Zaburzenie racjonalnego myślenia w sytuacji konfliktu	202
5. Wybrane aspekty różnic kulturowych	220

Rozdział 5. Komunikacja, argumentacja i skuteczne przekonywanie

1. Warunki skutecznej komunikacji	231
2. Komunikacja w procesie rozwiązywania i rozstrzygania sporów	253
3. Ocena prawdziwości informacji	260
4. Skuteczna argumentacja	262
5. Techniki przekonywania	269
6. Techniki prezentacji	270
7. Skuteczna perswazja	276
8. Komunikacja a perswazja	287
9. Perswazyjny potencjał modeli NLP	289
10. Wywieranie wpływu a manipulacja	292

Rozdział 6. Praktyczne ujęcie negocjacji

1. Uwarunkowania i dynamika procesu negocjacji	317
2. Przygotowanie do negocjacji	324
2.1. Wybór negocjatora	332
2.2. Analiza interesów	337
2.3. Sformułowanie celu negocjacji	339
2.4. Katalog kwestii negocjacyjnych	347
2.5. Styl negocjacji	349
2.6. Wybór miejsca negocjacji i sposobu organizacji przestrzeni	357
3. Negocjacje właściwe – dyskusja	363
4. Pokerowe ujęcie negocjacji – próba sił i skuteczny przetarg	366
5. Negocjacje oparte na zasadach, rzeczowe (problemowe)	375
6. Wybrane strategie przekształcające	381
7. Zakończenie negocjacji	386

Bibliografia

393