

SPIS TREŚCI

Wstęp	5
-----------------	---

Jak posługiwać się tym podręcznikiem?	7
---	---

Część A. WPROWADZENIE

Rozdział I. Prawnicy i negocjacje	11
---	----

Rozdział II. Zrozumieć proces negocjacji	13
--	----

1. Uświadom to sobie	13
--------------------------------	----

2. Na czym polegają negocjacje?	14
---	----

3. Czas	16
-------------------	----

4. Treść a forma	20
----------------------------	----

Rozdział III. Systematyczne podejście do procesu negocjacji	22
---	----

1. Dlaczego ludzie prowadzą negocjacje?	22
---	----

2. Styl	23
-------------------	----

3. Klimat	26
---------------------	----

4. Władza	29
---------------------	----

5. Fazy posiedzenia negocjacyjnego	30
--	----

6. Rezultaty	31
------------------------	----

7. Podsumowanie	32
---------------------------	----

Część B. PRZYGOTOWANIE NEGOCJACJI

Rozdział I. Treść	35
-----------------------------	----

1. Przedmiot negocjacji	35
-----------------------------------	----

2. Diagnoza potrzeb	41
-------------------------------	----

3. Założenia	47
------------------------	----

4. Fakty	49
--------------------	----

5. Problemy i rozwiązania	52
-------------------------------------	----

6. Stanowiska stron	55
-------------------------------	----

Rozdział II. Przebieg negocjacji	59
--	----

1. Jeszcze o potrzebach	59
-----------------------------------	----

2. Wybór stylu	60
--------------------------	----

3. Wybór odpowiedniego momentu w czasie prowadzenia negocjacji	66
--	----

4. Wybór miejsca negocjacji	69
---------------------------------------	----

5. Wybór negocjatorów	77
---------------------------------	----

6. Sposób nawiązania kontaktu z drugą stroną	81
--	----

7. Porządek obrad	85
-----------------------------	----

8. Fazy obrad	87
-------------------------	----

9. Stosowanie się do warunków zawartej umowy	97
10. Utrzymywanie dobrych kontaktów z myślą o przyszłych negocjacjach	99
11. Testowanie możliwości	100
12. Obserwacja przebiegu negocjacji	102
13. Postnegocjacje: analiza wyników	105

Część C. PRZYGOTOWANIA: UPROSZCZONY MODEL

Uproszczony model przygotowań	111
1. Uproszczony schemat przygotowań	111
2. Uproszczony model przygotowań — analiza treści	112
3. Uproszczony model przygotowań — analiza procesu	116

Część D. UMIEJĘTNOŚCI PRZYDATNE W PROWADZENIU NEGOCJACJI

Rozdział I. Komunikowanie się w procesie negocjacji	121
1. Płaszczyzny komunikowania się ludzi	121
2. Język ciała w toku negocjacji	123
3. Umiejętność słuchania w toku negocjacji	125
4. Ukryte znaczenia w werbalnym komunikowaniu się	127
5. Pytania i odpowiedzi w negocjacjach	128
6. Posługiwanie się pytaniami w przełamywaniu barier, utrudniających osiągnięcie porozumienia	134
Rozdział II. Taktyka i kontrtaktyka	138
1. Taktyka negocjacji i równowaga sił	138
2. Taktyki wstępne	139
3. Taktyki otwarcia negocjacji	140
4. Ogólne taktyki prowadzenia negocjacji	143
5. Planowanie kontrtaktyki	153
Rozdział III. Przełamywanie impasu w rokowaniach	156
1. Przełamywanie impasu w negocjacjach	156
2. Sposoby przełamywania impasu w negocjacjach	156
Rozdział IV. Ustępowanie i uzyskiwanie ustępstw	159
1. Uzyskiwanie ustępstw	159
2. Zgoda na ustępstwa na rzecz drugiej strony	161
3. Składanie ostatecznej propozycji	162
Rozdział V. Testowanie opcji: technika odwrócenia ról	164
Rozdział VI. Prawnik jako mediator	166
1. Wybór prawnika-mediatora	166
2. Czynne interwencje prawnika-mediatora	167
3. Technika mediacji	168