

Spis treści

Przedmowa	9
Wstęp	11
1. Natura negocjacji	15
1.1. Pojęcie negocjacji – sytuacja negocjacyjna	16
1.2. Negocjacje a inne sposoby rozwiązywania konfliktu	18
1.3. Charakter związku pomiędzy stronami negocjacji	21
1.4. Elementy negocjacji i struktura procesu negocjacyjnego	23
2. Przygotowanie negocjacji	31
2.1. Znaczenie przygotowania	31
2.2. Najczęstsze błędy popełniane w związku z przygotowaniem negocjacji ...	34
2.3. Zakres, przedmiot oraz czynności przygotowania negocjacji	35
2.3.1. Diagnozowanie sytuacji konfliktowej	35
2.3.2. Zdefiniowanie kwestii negocjacyjnych	36
2.3.3. Przygotowanie argumentów	38
2.3.4. Analiza drugiej strony	39
2.3.5. Budowa zespołu negocjacyjnego	41
2.4. Podsumowanie	43
3. Negocjacje pozycyjne	49
3.1. Struktura negocjacyjnego związku w negocjacjach pozycyjnych	49
3.2. Właściwości negocjacji pozycyjnych	51
3.3. Strategie negocjacji pozycyjnych	53
3.4. Zadania taktyczne realizowane przez strony w negocjacjach pozycyjnych ..	54
3.5. Pozycje zajmowane w trakcie negocjacji	57
3.5.1. Pierwsza oferta	58
3.5.2. Ustępstwa	59
3.6. Argumentowanie i perswazja	62
3.6.1. Zadawanie pytań i słuchanie	63

3.6.2. Odpieranie zarzutów	65
3.6.3. Zobowiązania	67
3.7. Podsumowanie	68
4. Negocjacje integracyjne	71
4.1. Pojęcie negocjacji integracyjnych i integracyjnego porozumienia	72
4.2. Czynniki utrudniające osiągnięcie integracyjnego rozwiązania	75
4.3. Etapy negocjacji integracyjnych	80
4.3.1. Tworzenie warunków wstępnych	81
4.3.2. Zdefiniowanie problemu	82
4.3.3. Opracowanie alternatywnych rozwiązań	83
4.3.4. Wybór rozwiązania	89
4.4. Taktyki negocjacji integracyjnych	89
4.4. Podsumowanie	90
5. Negocjacje wielostronne	93
5.1. Pojęcie negocjacji wielostronnych	94
5.2. Właściwości negocjacji wielostronnych	97
5.3. Strategie negocjacji wielostronnych	104
5.4. Usprawnienie procesu negocjacji wielostronnych	108
5.5. Podsumowanie	112
6. Techniki kształtowania miejsca negocjacji	113
6.1. Wybór miejsca negocjacji	113
6.1.1. Negocjacje na własnym terenie	114
6.1.2. Negocjacje na terenie drugiej strony	121
6.1.3. Negocjacje w miejscu neutralnym	125
6.1.4. Pośrednie sposoby komunikowania się	130
6.2. Przygotowanie miejsca negocjacji	134
6.2.1. Zasady organizacji przestrzeni	134
6.2.2. Atmosfera miejsca negocjacji	142
6.2.3. Miejsce jako wyznacznik statusu stron	143
6.3. Podsumowanie	144
7. Negocjacje międzynarodowe	147
7.1. Przyczyny wzrostu znaczenia negocjacji międzynarodowych	148
7.2. Bariery negocjacji międzynarodowych	151
7.3. Kulturowe zróżnicowanie stylów negocjowania	153
7.3.1. Stanowiska w kwestii badań kulturowych zróżnicowań zachowań negocjacyjnych	154
7.3.2. Teorie kultury wykorzystywane w badaniach negocjacji	156
7.4. Główne obszary kulturowego zróżnicowania stylów negocjacji	162

7.4.1. Styl negocjacji w zależności od poczucia tożsamości i dystansu władzy	164
7.4.2. Relacje pomiędzy stronami negocjacji	167
7.4.3. Czynniki czasu w negocjacjach	170
7.4.4. Kulturowe zróżnicowanie zachowań negocjacyjnych w zakresie metod komunikacji	180
7.5. Podsumowanie	186
8. Etyka negocjacji	189
8.1. Cele i główne obszary zainteresowań etyki negocjacji	190
8.2. Czynniki sprzyjające zachowaniom nieetycznym w negocjacjach	192
8.3. Etyka procesu negocjacji	196
8.3.1. Główne dylematy etyczne	197
8.3.2. Rodzaje taktów manipulacyjnych	201
8.3.3. Kłamstwo w negocjacjach	203
8.3.4. Konsekwencje nieetycznych zachowań	207
8.4. Etyczna ocena wyniku negocjacji	209
8.5. Podsumowanie	211
Zakończenie	213
Literatura	215