

SPIS TREŚCI

Wstęp	5
Rozdział Pierwszy - Co to znaczy "negocjować"	10
I. Współczesność negocjacji	11
II. Specyficzne składowe negocjacji	21
III. Negocjacje w poszukiwaniu tożsamości	26
IV. Konsultacja, dyskusja i debata	29
Rozdział II. - Typologia negocjacji	33
I. Konfrontacja i porozumienie	34
II Negocjacje o przewadze konfliktu	35
III. Negocjacje kooperatywne	46
Rozdział III. - Sposoby wymiany interaktywnej w negocjacjach	51
I. Wachlarz zachowań interaktywnych	52
II. Negocjacje typu polemicznego	56
III. Negocjacje typu "wymuszenie"	59
IV. Negocjacje i manipulacje	61
V. Negocjacje i dyskwalifikacja	73
Rozdział IV. - Negocjacje konstruktywne	77
I. Model psychometodologiczny negocjacji konstruktywnych $K \rightarrow 3K$	78
II. Negocjacje bez przegranych.....	88
III. Negocjacje racjonalne - oparte na ustalonych regułach	93
IV. Koncepcje dozowania: Porozumienie, Władza, Negocjacje.....	98
Rozdział V. - Negocjacje na codzień	105
I. Zmienność negocjacji	106
II. Negocjatorzy - ludzie zaangażowani czy sędziowie?.....	111
III. Nauka i szkolenie do negocjacji.....	116
Podsumowanie	118
Bibliografia	120