

SPIS TREŚCI

PODZIĘKOWANIE	4
ACKNOWLEDGEMENTS	4
1 JĘZYK ANGIELSKI W NEGOCJACJACH.....	5
1.1 Wprowadzenie	5
1.2 Trochę o języku negocjacji jako takim	6
1.3 Angielski język negocjacji – charakterystyka wstępna	11
1.4 Język różnych zachowań negocjacyjnych	16
1.5 Wybrane zwroty i wyrażenia języka negocjacji według M. Goodale'a	23
1.5 Wnioski i komentarze	32
2 KULTUROWE UWARUNKOWANIA NEGOCJACJI ..	45
2.1 Wprowadzenie	45
2.2 Pojęcie czasu i tempa działania w negocjacjach.	47
2.3 Kontakty osobiste i przyjaźń.....	53
2.4 Etykieta zachowań przy stole negocjacyjnym	55
2.5 Dane słowo i podjęte zobowiązania	78
2.6 Image biznesmena i firmy.....	80
2.7 Wnioski i komentarze	84
3 A JAK TO WYGLĄDA W PRAKTYCE?	97
4 CZEGO SIĘ NAUCZYŁEŚ? – SPRAWDŹ SWOJE MOŻLIWOŚCI!	131
BIBLIOGRAFIA	139