

Spis treści

Wstęp / 7

Rozdział I

Negocjacje we współczesnej filozofii biznesu / 13

1. Pojęcie negocjacji / 13
2. Zmiana roli czynnika ludzkiego w gospodarce / 17
3. „Uczłowieczenie” współczesnego biznesu / 23
4. Motywować czy manipulować? / 32

Rozdział II

Poznanie siebie jako negocjatora / 44

1. Podejście psychologiczne do osoby negocjatora / 44
2. Podejście psychocybernetyczne do osoby negocjatora / 53
3. Cechy skutecznego negocjatora / 60

Rozdział III

Dlaczego negocjacje są sztuką? / 69

1. Umiejętność odnajdywania sensu negocjacji / 69
2. Umiejętność komunikowania się z ludźmi / 78

3. Sztuka bycia negocjatorem — liderem / 92

Rozdział

Przygotowanie negocjacji / 104

1. Zebranie informacji o partnerach negocjacyjnych / 104
2. Zaplanowanie faz negocjacji / 115
3. Przygotowania organizacyjne / 126

Rozdział

Misterium negocjacji handlowych / 133

1. Otwarcie negocjacji / 133
2. Cechy negocjacji kontraktowych / 136
3. Podsumowanie negocjacji / 155
4. Specyfika negocjacji przez Internet / 159

Rozdział

Negocjacje z zagranicznymi partnerami / 163

1. Negocjacje z partnerami europejskimi / 164
2. Negocjacje z partnerami azjatyckimi / 174
3. Negocjacje z partnerami amerykańskimi / 182

Rozdział

Dobre wychowanie negocjacyjne / 189

1. Szacunek dla osoby negocjatora / 189
2. Zasady organizacji spotkania negocjacyjnego / 204

Wnioski, czyli najczęstsze błędy negocjacyjne / 209

Bibliografia / 216