

SPIS TREŚCI

Wstęp do teorii mixu negocjacyjnego®	9
Rozdział 1	
Wstęp do założeń modelu mixu negocjacyjnego – współczesne negocjacje – trendy i tendencje	11
Rozdział 2	
Założenia modelu mixu negocjacyjnego	15
Rozdział 3	
Mix negocjacyjny w różnych rodzajach negocjacji	20
Rozdział 4	
Cel negocjacji – maksymalizacja korzyści a model mixu negocjacyjnego. Dyskusja problemu	29
Rozdział 5	
Maksymalizacja spodziewanej korzyści jako cel negocjacji a style negocjacyjne	34
Rozdział 6	
Zmienne zależne w negocjacjach	40
Rozdział 7	
Tempa negocjacyjne oraz rodzaje czasu w negocjacjach	43
Rozdział 8	
Dynamika argumentowania synchronicznie do temp negocjacyjnych	45
Rozdział 9	
Oferowane w negocjacjach walory a oczekiwane korzyści negocjacyjne w bilansie dynamiki negocjacyjnej	48
Rozdział 10	
Bilansowanie oferowanych walorów i oczekiwanych korzyści w różnych stylach negocjowania	52

Rozdział 11	
Mix negocjacyjny – bilansowanie górnej i dolnej granicy porozumienia oraz kalkulowanego mixu „wejściowego” przed rozpoczęciem negocjacji	56
Rozdział 12	
Mix negocjacyjny – dynamika działania w trakcie negocjacji	63
Rozdział 13	
Dolna i górna granica porozumienia w dynamice przebiegu negocjacji	71
Rozdział 14	
Specjalistyczny mix negocjacyjny w negocjowaniu ceny	77
Rozdział 15	
Poziomy mixu negocjacyjnego w negocjacjach consensusowych a kreatywność myślenia negocjatorów	83
Rozdział 16	
Dynamika argumentacji i przekonywania w obszarze mixu negocjacyjnego	88
Rozdział 17	
Modelowanie argumentacji w dialogach negocjacyjnych	94
Rozdział 18	
Konteksty tła mixu negocjacyjnego	100
Zakończenie	104
Załącznik nr 1	
Rozpoznawanie stylów negocjacyjnych	106
Załącznik nr 2	
Negocjacje handlowe a negocjacje społeczne	129
Załącznik nr 3	
Postrzeganie strategii przez strony negocjacji	132
Załącznik nr 4	
Przykład protokołu dynamiki negocjacji	134
Załącznik nr 5	
Zbiór taktyk ustępowania w negocjacjach	135
Załącznik nr 6	
Założenia negocjacji consensusowych [kooperacyjnych]	137
Bibliografia	139