

Cechy dobrego negocjatora

Wstęp.....4

Rozdział I.

Negocjacje – czym są i czemu służą..... 5

1.1. Komunikacja jako perswazja.....8

1.2. Aktywność konwersacyjna w negocjacjach i komunikacja niewerbalna.....18

1.3. Zasady poprawnego komunikowania się28

Rozdział II.

Trudne sytuacje negocjacyjne

2.1. Manipulacje i 'chwyty' w negocjacjach..... 31

2.2. Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów.....37

2.3. Działania ugodowe w warunkach silnego konfliktu 42

Rozdział III.

Cechy dobrego negocjatora

3.1. Siła45

3.2. Aspiracje..... 46

3.3. Zdolności48

3.4. Błędy w przetwarzaniu danych..... 51

3.5. Kreatywny styl psychiczny..... 53

3.6. Pytania ankietowe, analiza wyników55

Zakończenie.....60

Bibliografia..... 62

Spis rysunków..... 63