

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie do pierwszego wydania.

Przedmowa do piątego i szóstego wydania

Część I: Podstawy

Rozdział I. Biologiczne podstawy negocjacji.

Mózg myśli, instynkt kieruje • Potrzeby ludzi (wg Masłowa i innych) • Ćwiczenie podsumowujące 1

Rozdział 2. Biologia i psychologia podczas negocjacji

Nowy mózg myśli, gospodarka hormonalna steruje • Odbiór rzeczywistości, nieporozumienia, tolerancja i etyka • Ćwiczenie podsumowujące 2

Rozdział 3. Mechanizmy psychologiczne wyzwalane przez hormony agresji (ORN)

Dwie płaszczyzny komunikacji • Analiza pięciu typów wypowiedzi • Niektóre sygnały mowy ciała • Krzyżowanie się — dystans — budowa mostów • Ćwiczenie podsumowujące 3

Rozdział 4. Psychologiczne podstawy przynoszącej powodzenie motywacji .

Motywacja • Frustracja • Odruchy człowieka jaskiniowego w dobie atomu • Przykład: przesunięcie urlopu • KITA i metoda marchewki • Ćwiczenia podsumowujące 4a i 4b

Rozdział 5. Logika negocjacji, czyli strategia.

Uwaga wstępna • Logos oznacza słowo • Przypadek: odręczne pismo • Metoda bez przegrywającego • Ćwiczenie podsumowujące 5a • Metoda bez przegrywającego: schemat II • Przykład: biuro podróży • Pytania informacyjne i kontrolne • Zastrzeżenia • Pretekst • Zastrzeżenie = problem • Pretekst= zasłona • Przykład: sprzedaż ciągnika • Przykład: ocena z angielskiego • Ćwiczenie podsumowujące 5b

Rozdział 6. Niektóre problemy z logiką w negocjacjach.

Kategoria 1: percepcja • Kategoria 2: kolejiny myśli • Przykład: urządzenie do zbierania gnojowicy • Kategoria 3: niedopuszczalne konkluzje (przypuszczenia dotyczące sytuacji) • Klasyczny sylogizm • Łańcuch przyczynowy • Wyjaśnienia samohermetyzujące • Strategia • Przykład: sprzedawca maszyn rolniczych • Logika zadawania pytań w aspekcie strategii • Dwanaście podstawowych zasad efektywnej strategii negocjacji • Ćwiczenie podsumowujące 6

Część II: Eksperymenty — gry — ćwiczenia

Rozdział 7. Sprawdzian kontrolny do części I.

Uwaga wstępna • Część I: biologia • Część II: psychologia • Część III: logika

Rozdział 8. Ćwiczenia i gry psychologiczne

Zadanie nr 1: piramida potrzeb • Zadanie nr 2: działania agresywne

• Zadanie nr 3: samo analiza — część I • Zadanie nr 4: samo analiza — część II • Zadanie nr 5: płaszczyzna treściowa i stosunku • Zadanie nr 6: odbiór • Zadanie nr 7: odbiór (zadanie uzupełniające)

• Zadanie nr 8: sygnały mowy ciała • Zadanie nr 9: nieprawdziwe sygnały mowy ciała •

Zadanie nr 10: psychologiczny skauting

Rozdział 9. Ćwiczenia i gry: logika

Zadanie nr 1: gra z podziałem na role • Zadanie nr 2: ćwiczenie motywacyjne • Zadanie nr 3: zgadywanka — pytania zamknięte • Zadanie nr 4: łamigłówki • Zadanie nr 5: zgadywanki • Zadanie nr 6: pytania informacyjne i kontrolne • Kolejne sugestie

Posłowie do szóstego wydania

Suplement A: Wprowadzenie do analizy transakcyjnej. Struktura osobowości wg Freuda przez Berne-a • Rozwinięcie modelu myślowego Freuda • Analiza P, A, K — test • Transakcja prosta (lub komplementarna) • Transakcja skrzyżowana • Transakcja skomplikowana

Suplement B: Mniej frustracji, więcej ochoty do życia

Mniej niechęci • Więcej radości