



Autor ukazuje genezę i rozwój działań negocjacyjnych w świecie, eksponując przy tym szczególnie dorobek świata anglosaskiego. Trafnie ujmując fenomen i specyfikę procesu negocjacyjnego Unii Europejskiej. Prezentuje charakterystykę pojęć (kategorii) wiedzy o negocjacjach międzynarodowych, problemy pertraktacji, rokowań i przetargu interesów. Główną uwagę skupia na negocjacjach dyplomatycznych, ale wskazuje również na inne formy negocjacji. Czyni wyraźne rozróżnienie na negocjacje dwustronne i wielostronne oraz na nastawienia kooperacyjne i rywalizacyjne. Szeroko charakteryzuje organizacyjne problemy negocjacji, ich fazy i zadania członków zespołów negocjacyjnych.

*(Prof. dr hab. Kazimierz Łastawski
z recenzji wydawniczej).*

Jest to świetna książka naukowa. Autor demonstruje w niej bardzo głęboką znajomość problematyki negocjacji międzynarodowych, co zawdzięcza benedyktyńskim badaniom oraz w dużym stopniu prowadzonym przez siebie wykładom na temat negocjacji międzynarodowych w Instytucie Stosunków Międzynarodowych na Uniwersytecie Warszawskim. W książce wyraźnie widać wiedzę i doświadczenie wykładowcy, szczególnie w sposobie prezentacji wielowymiarowej problematyki negocjacji. Jest to dzieło wysoce erudycyjne, niezwykle głęboko osadzone w wielojęzycznej literaturze przedmiotu, chociaż ta literatura nie jest równa pod względem naukowej wartości. Mamy do czynienia z dziełem bardzo kompletnym, prezentującym wszechstronne podejście do tematu, rozkładającym zagadnienia negocjacji na czynniki pierwsze.

*(Prof. dr hab. Stanisław Parzymies
z recenzji wydawniczej).*

Spis treści

Wstęp	9
Rozdział I. Charakterystyka negocjacji międzynarodowych	23
1. Próba porządkowania pojęć	23
2. Perspektywy poznawcze	53
Rozdział II. Negocjacje międzynarodowe jako komunikowanie ..	57
1. Dialog międzynarodowy jako forma komunikowania ...	57
2. Negocjacje jako komunikacja perswazyjna	61
3. Komunikacja werbalna i niewerbalna	72
4. Etyka w negocjacjach	82
Rozdział III. Uwarunkowania kulturowe negocjacji międzynarodowych	89
1. Znaczenie kultury w stosunkach międzynarodowych	89
2. Znaczenie kultury w negocjacjach międzynarodowych ...	93
3. Wpływ kultury na przedmiot negocjacji	100
4. „Wielki podział” kultur negocjacyjnych	102
4.1. Etyki indywidualistyczne i kolektywistyczne	105
4.2. Dysonanse lingwistyczne	108
4.3. Stosunek do czasu jako wyróżnik kultur monochronicznych i polichronicznych	111
5. Kwestia międzynarodowej kultury dyplomatycznej	115

Spis treści

Rozdział IV. Uwarunkowania psychologiczne i osobowościowe negocjacji międzynarodowych	123
1. Znaczenie czynnika osobowościowego w stosunkach międzynarodowych	123
2. Rola postrzegania i wizerunków w negocjacjach międzynarodowych	131
3. Charakterystyka skutecznego negocjatora	140
Rozdział V. Uwarunkowania ideologiczne negocjacji międzynarodowych	159
1. Determinizm ideologiczny w XX w.	159
2. Formy zjawisk ideologicznych w stosunkach międzynarodowych	168
3. Implikacje ideologiczne w negocjacjach międzynarodowych	175
Rozdział VI. Podstawy prawne negocjacji międzynarodowych	183
1. Tradycja prawna w pojmowaniu negocjacji międzynarodowych	183
2. Negocjacje bezpośrednie jako podstawowy sposób załatwiania sporów międzynarodowych	196
3. Zasady negocjacji międzynarodowych	212
Rozdział VII. Interesy w negocjacjach międzynarodowych	225
1. Złożoność interesów	225
2. Identyfikacja interesów w procesach negocjacyjnych	240
Rozdział VIII. Strategie i style negocjacji międzynarodowych	249
1. Pojęcie strategii negocjacyjnej	249
2. Podział strategii negocjacyjnych	259
3. Wpływ siły na dobór strategii negocjacyjnych	272
Rozdział IX. Wybrane style negocjacyjne	279
1. Różnice w zachowaniach negocjacyjnych	279
2. Charakterystyka stylu chińskiego	285
2.1. Złożoność tożsamości chińskiej	285

Spis treści

2.2. Chińskie postawy negocjacyjne	289
3. Charakterystyka stylu rosyjskiego	298
3.1. „Stara sowiecka szkoła”	298
3.2. Styl „nowej Rosji”	303
4. Charakterystyka stylu niemieckiego	311
4.1. Wpływ tradycji	311
4.2. Cechy niemieckich postaw negocjacyjnych	316
5. Północnoamerykański styl negocjacji	323
5.1. Implikacje amerykańskiej hegemonii	323
5.2. Specyfika kulturowa	326
5.3. Znaczenie siły	331
5.4. Monochroniczność, indywidualizm, nieceremonialność i ekspresyjność	337
Rozdział X. Wymogi organizacyjne negocjacji międzynarodowych	347
1. Powody inicjatywy negocjacyjnej	347
2. Struktura i czynniki warunkujące przebieg negocjacji	350
Zakończenie	375
Wybrana bibliografia	379
Indeks osób	403