

Taktyki negocjacyjne w kontekście proksemiki :
analiza metodologiczna
Jan Franciszek Jacko

Proksemika jest interdyscyplinarną nauką z pogranicza psychologii, socjologii, kulturoznawstwa i filozofii, zajmującą się percepcją! sposobem wykorzystania przestrzeni przez ludzi. Niniejsza książka referuje stan badań proksemiki dotyczących wpływu zachowań przestrzennych negocjatora i ich obserwacji na realizację celów negocjacji oraz analizuje rozumowania, które pozwalają na podstawie tej wiedzy budować proksemiczne taktyki negocjacyjne, czyli taktyki wykorzystujące środek, jakim są zachowania przestrzenne lub ich obserwacja, do realizacji celów typowych dla negocjacji. Praca omawia ważniejsze typy proksemicznych taktyk negocjacyjnych, określa ogólne warunki ich skuteczności oraz sposób uszczegółowiania się tych warunków w konkretnych sytuacjach działania.

Książka jest systemową, czyli dokonywaną w kontekście szerszej teorii, oraz systematyzującą, to jest porządkującą dostępną wiedzę empiryczną, analizą możliwości wykorzystania proksemiki w tworzeniu taktyk negocjacyjnych. Jej analizy na przykładzie proksemiki pokazują rolę, jaką w metodycznym tworzeniu taktyk i strategii działania pełnią rozstrzygnięcia dotyczące natury człowieka, społeczeństwa i ludzkiego działania, tradycyjnie zaliczane do filozofii. Ujawniając i badając rolę tych założeń w tworzeniu taktyk proksemicznych, niniejsza monografia włącza się do współczesnego nurtu nauk aplikacyjnych, które wykorzystują wiedzę filozoficzną przy opracowywaniu rozwiązań, a zarazem podejmuje klasyczną-sięgającą Platona i Arystotelesa - tradycję filozofii praktycznej.