

Spis treści

Wprowadzenie do pierwszego wydania	7
Przedmowa do piątego i szóstego wydania	23
Część I: Podstawy	
Rozdział 1. Biologiczne podstawy negocjacji	27
Mózg myśli, instynkt kieruje ● Potrzeby ludzi (wg Masłowa i innych) ● Ćwiczenie podsumowujące 1	
Rozdział 2. Biologia i psychologia podczas negocjacji	45
Nowy mózg myśli, gospodarka hormonalna steruje ● Odbiór rzeczywistości, nieporozumienia, tolerancja i etyka ● Ćwiczenie podsumowujące 2	
Rozdział 3. Mechanizmy psychologiczne wyzwalane przez hormony agresji (ORN)	57
Dwie płaszczyzny komunikacji (wg Watzlawicka) ● Analiza pięciu typów wypowiedzi ● Niektóre sygnały mowy ciała ● Krzyżowanie się — dystans — budowa mostów ● Ćwiczenie podsumowujące 3	
Rozdział 4. Psychologiczne podstawy przynoszącej powodzenie motywacji	73
Motywacja ● Frustracja ● Odruchy człowieka jaskiniowego w dobie atomu ● Przykład: przesunięcie urlopu ● KITA i metoda marchewki (wg Herzberga) ● Ćwiczenia podsumowujące 4a i 4b	
Rozdział 5. Logika negocjacji, czyli strategia	89
Uwaga wstępna ● <i>Logos</i> 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	131
Kategoria 1: percepcja ● Kategoria 2: koleiny myśli ● Przykład: urządzenie do zbierania gnojowicy ● Kategoria 3: niedopuszczalne konkluzje (przypuszczenia dotyczące sytuacji) ● Klasyczny sylo-	

gizm ● 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. Sprawdźmy kontrolny do części I	149
Uwaga wstępna ● Część I: biologia ● Część II: psychologia ● Część III: logika	
Rozdział 8. Ćwiczenia i gry psychologiczne	163
Zadanie nr 1: piramida potrzeb ● Zadanie nr 2: działania agresywne ● Zadanie nr 3: samoanaliza — część I ● Zadanie nr 4: samoanaliza — 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	169
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	
Postówie do szóstego wydania	175
Suplement A: Wprowadzenie do analizy transakcyjnej wg Berne'a	
Struktura osobowości wg Freuda ● Rozwinięcie modelu myślowego Freuda przez Berne'a ● Analiza P, A, K — test ● Transakcja prosta (lub komplementarna) ● Transakcja skrzyżowana ● Transakcja skomplikowana	181
Suplement B: Mniej frustracji, więcej ochoty do życia	207
Mniej niechęci ● Więcej radości	
Bibliografia	211