

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE	7
ROZDZIAŁ 1. KOMUNIKACJA W KONTAKTACH MIĘDZYLUDZKICH	9
1.1. Proces komunikacji	9
1.2. Komunikacja niewerbalna	17
1.3. Typy osobowości	23
1.4. Style komunikowania się	30
1.5. Konflikty i ich rozwiązywanie	33
1.6. Czynniki poprawiające i utrudniające komunikowanie się	37
ROZDZIAŁ 2. KOMUNIKOWANIE SIĘ W PROCESIE REKRUTACJI	43
2.1. Proces rekrutacji z punktu widzenia pracodawcy	43
2.2. Proces rekrutacji z punktu widzenia potencjalnego pracownika	46
2.2.1. Personalna analiza SWOT	46
2.2.2. CV – sztuka pisania życiorysu	50
2.2.3. List motywacyjny	61
2.2.4. Rozmowa kwalifikacyjna	65
2.3. Savoir-vivre w biznesie	74
ROZDZIAŁ 3. KOMUNIKACJA W BIZNESIE	87
3.1. Kompetencje przyszłości poszukiwane przez pracodawców	87
3.2. Dobór osób i budowanie zespołów	88
3.3. Zarządzanie zadaniami w czasie	92
3.4. Wystąpienia publiczne	100
3.5. Kreatywność	108
3.6. Negocjacje	113
3.6.1. Pojęcie i przebieg negocjacji	113
3.6.2. Style negocjacji	117
3.6.3. Cechy dobrego negocjatora	120
PODSUMOWANIE	123

LITERATURA	125
ZAŁĄCZNIK	131
Ćwiczenie 9. Personalna analiza SWOT	133
Ćwiczenie 10. CV – podstawowe informacje	134
Ćwiczenie 11. Sprawdzenie CV	135
Ćwiczenie 16. Aplikowanie do firmy	139
Ćwiczenie 17. Rozmowa kwalifikacyjna	140
Ćwiczenie 20. Sposób 1	141
Ćwiczenie 21. Sposób 2	142
Ćwiczenie 22. Sposób 3	143
Ćwiczenie 23. Sposób 4	144
Ćwiczenie 28. Aktywności z uwzględnieniem czasu	145
Ćwiczenie 29. Kreatywność transformacyjna	148