

Spis treści

Wstęp	9
I. Negocjacje w świetle literatury przedmiotu	11
1.1. Negocjowanie jako multidyscyplinarny obiekt badań	11
1.1.1. Wyjaśnienia leksykografów	11
1.1.2. Spojrzenie ekonomistów	16
1.1.3. Stanowisko prawników	19
1.1.4. Ujęcie psychologów	23
1.1.5. Uwagi socjologów	25
1.1.6. Refleksje pedagogów	26
1.2. Rodzaje (style i techniki) negocjowania oraz ich etapy	32
1.2.1. Negocjacje pozycyjne	33
1.2.2. Negocjacje integracyjne	36
1.2.3. Negocjacje rzeczowe	41
1.2.4. Negocjacje typu przegrana–przegrana	43
1.2.5. Inne style negocjacyjne	44
1.3. Uczestnicy procesu negocjacyjnego	47
1.3.1. Cechy dobrego negocjatora	61
1.4. Czas i miejsce pertraktacji	66
1.5. Przedmiot i złożoność negocjacji jako struktury komunikacyjnej	75
II. Teoretyczne i materiałowe zaplecze analiz	89
2.1. Pojęcie kluczowe	89
2.1.1. Typy sprawności komunikacyjnych	89
2.1.2. ‘Sprawność negocjacyjna’ – próba przybliżenia pojęcia	104
2.2. Cel rozprawy i motywacja podjęcia tematu	107
2.3. Sposoby pozyskania i opracowywania materiału empirycznego	111
III. Negocjowanie a wiedza i umiejętności licealistów	117
3.1. Uczniowska recepcja negocjacji i sprawności negocjacyjnej	117
3.1.1. Rozumienie przez definiowanie	117
3.1.2. Walory i wady negocjatorów a sprawna realizacja i skuteczność pertraktacji	142
3.1.3. Wpływ kontekstu na przebieg i rezultat prowadzonych negocjacji	164

3.2. Charakterystyczne elementy językowe stosowane w procedurze negocjacyjnej	213
3.2.1. Środki leksykalno-gramatyczne	213
3.2.2. Czynności negocjatorów a konstrukcje składniowe	226
3.2.3. Najczęstsze chwyt stylistyczno-retoryczne	236
3.3. Działania taktyczne	246
3.3.1. Argumentowanie	246
3.3.2. Strategie perswazyjne	261
3.3.3. Zachowania manipulacyjne	277
Zakończenie	295
Bibliografia	303
Netografia	319