

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE	7
ROZDZIAŁ 1. POJĘCIE I ISTOTA NEGOCJACJI W STOSUNKACH MIĘDZYNARODOWYCH.....	9
1.1. Ustalenia definicyjne	9
1.2. Zakres przedmiotowy i podmiotowy negocjacji	11
1.3. Bariery negocjacji międzynarodowych	12
1.4. Cele i zasady negocjacji	15
1.5. Psychologia i biologia w negocjacjach	17
1.6. Elementy protokołu dyplomatycznego i etykiety w negocjacjach międzynarodowych	21
ROZDZIAŁ 2. PRZEBIEG PROCESU NEGOCJACJI	24
2.1. Podstawowe etapy negocjacji	24
2.2. Przygotowanie do negocjacji	25
2.2.1. Zespół negocjacyjny	28
2.2.2. Cechy i osobowość dobrego negocjatora	33
2.2.3. BATNA – <i>Best Alternative to Negotiated Agreement</i>	36
2.3. Rozpoczęcie rozmów	37
2.4. Wypracowanie porozumienia i jego finalizacja	42
ROZDZIAŁ 3. STYLE, TECHNIKI I TAKTYKI NEGOCJACYJNE.....	46
3.1. Podstawowe style negocjacyjne	46
3.2. Strategie negocjacyjne wg Gerarda I. Nierenberga	49
3.3. Manipulacje w negocjacjach	51
3.3.1. Wywieranie wpływu na innych wg Roberta B. Cialdiniego	56
3.3.2. Działania ingracjacyjne	58
3.3.3. Obrona przed manipulacją	58
ROZDZIAŁ 4. STYLE NEGOCJACYJNE W RÓŻNYCH KULTURACH ŚWIATA	61
4.1. Główne cechy kultur świata biznesu wg Richarda R. Gestelanda	61
4.2. Zderzenie kultury kolektywnej i indywidualistycznej w negocjacjach	65

4.3. Specyfika negocjacji w różnych kulturach świata	67
4.3.1. Specyfika negocjacji z partnerem azjatyckim	68
a) <i>Guanxi</i> , czyli negocjacje z Chińczykami	69
b) Japońska ceremonialność	73
4.3.2. Negocjacje z partnerem amerykańskim	76
4.3.3. Negocjacje z partnerem latynoskim	80
4.3.4. Specyfika negocjacji z Arabami	82
4.3.5. Specyfika negocjacji z Rosjanami	86
4.3.6. Specyfika negocjacji europejskich	90
a) Anglicy	90
b) Francuzi	91
c) Holendrzy	95
d) Niemcy	95
e) Rumuni	97
f) Szwedzi/kraje skandynawskie	98
g) Węgrzy	100
h) Włosi	101
ZAKOŃCZENIE	103
SPIS TABEL I RYSUNKÓW	105
BIBLIOGRAFIA	106