

Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów społecznych.

Wstęp

Rozdział I.

Konflikt

1.1. Definicja konfliktu

1.2. Przyczyny konfliktów w organizacji

1.3. Typy konfliktów

Rozdział II.

Przebieg konfliktu

2.1. Etapy powstawania konfliktu

2.2. Różnice poglądów na konflikty występujące w organizacjach

Rozdział III.

Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów

3.1. Definicja negocjacji

3.2. Sposoby prowadzenia negocjacji

3.3. Taktyki negocjacji rozdzielczych

3.3.1. Groźby i obietnice

3.3.2. Perswazja

3.4. Taktyki negocjacji integracyjnych

3.4.1. Wejście tzw. trzeciej grupy

Rozdział IV.

Style negocjacji zbiorowych

4.1. wybór stylu negocjacji zbiorowych

4.2. Współczesne problemy pojawiające się w negocjacjach

Podsumowanie

Bibliografia

Spis rysunków i tabel