

Spis treści

Zamiast wstępu, czyli moje drogowskazy na życie.....	1
--	---

I Pierwsze kroki w komunikowaniu się

Wzajemna podmiotowość gwarancją sukcesu	4
Dychotomia w procesie komunikacji	7
Jak komunikować się skutecznie	10
Zasady komunikacji interpersonalnej	14
Siła potrzeb w komunikacji interpersonalnej.....	18
Aktywne słuchanie. Czy nauczyciele potrafią słuchać uczniów, dyrektorzy podwładnych, a rodzice dzieci?.....	23
Wprowadzenie do obszarów komunikacji	30
Kroki w negocjacjach	34
Sztuka proszenia	39
Sztuka podejmowania decyzji.....	42

II Informacja zwrotna istotnym narzędziem w procesie komunikowania się

Nie znoszę oceny w życiu i szkole	44
Informacja zwrotna – nowe zadanie nauczyciela w pracy z uczniem	47
Odbiór informacji zwrotnej.....	52
Informacja zwrotna spontaniczna i uporządkowana.....	55
Informacja zwrotna spontaniczna	59
Błędy w przekazywaniu informacji zwrotnej	63
Algorytm przekazywania informacji zwrotnej podczas oceniania.....	67

III Komunikacja interpersonalna dla wtajemniczonych

BATNA. Alternatywa w negocjacjach	70
Równia pochyła w negocjacjach	74
Mediacje skutecznym sposobem godzenia zwaśnionych stron.....	78
Mądrość stolarza. Negocjowanie potrzeb.....	82
Sposób na negocjacje – siła spokoju	85
Usiądź na krześle oponenta	90
Przekształć ocenę w opinię	96
Jak radzić sobie z krytyką	100
Traktuj przeciwnika jak partnera.....	104
Problemy w negocjacjach. Jak sobie radzić z opornym przeciwnikiem.	
Ciąg dalszy	109
Ujawniaj swoją siłę, ale jej nie używaj	113
Zademonstrowałem siłę. I co dalej?.....	117
Emocje w komunikacji interpersonalnej.....	120
Zakończenie negocjacji.....	125
 Zakończenie	128
Warto przeczytać	130