

Spis treści

Wprowadzenie	7
Rozdział I. Negocjacje, negocjowanie, negocjatorzy	17
Negocjacje: „czynienie z kim o co”	18
Moda na negocjowanie	23
Negocjacje jako przedmiot zainteresowania badaczy	26
Rewizja obowiązującej wykładni negocjacji	30
Negocjacje polityczne – polityka negocjacji	40
Paradoks teoretyczny – negocjacje są wszystkim, a wszystko jest negocjacjami	47
Rozdział II. Interesy, konflikty, negocjacje	51
Czym jest interes?	51
Interes czy interesy?	60
Co jest politycznymi interesami?	64
Percepcja interesu	67
Interes negocjacyjny a interes polityczny	73
A kontra B, czyli konflikt	76
Źródła konfliktów. Koło konfliktu Moore’a	83
Rozdział III. Poznanie, czyli retoryka negocjacji	87
Władza retoryczna czy retoryka władzy?	88
Retoryka negocjacji	96
Retoryczne style negocjowania	102
Kadrowanie negocjacji	107
Miller, Marcinkiewicz, Tusk i Morawiecki a korona Unii Europejskiej	115
Poznanie. Negocjator odsłaniający	123
Rozdział IV. Rozpoznanie. Socjotechnika negocjacji	128
Socjotechnika – przegląd zagadnienia	128
Pozioomy socjotechniki i jej typologie	132
Metody działań socjotechnicznych	135
Podstępy w negocjacjach i inne działania socjotechniczne	144
Socjotechnika negocjacji	155
Negocjacyjne rozpoznanie	161

Rozdział V. Liderzy polityczni kontra opiekunowie osób niepełnosprawnych ...	165
Tło konfliktów	166
Interesy i możliwe konflikty	169
Negocjacyjna scena	175
Etosy negocjatorów – analiza retoryczna	179
Etos negocjatora	182
Etos konkurenta	183
Donald Tusk – etos własny	183
Donald Tusk – etos protestujących	185
Protestujący rodzice – etos własny	186
Protestujący rodzice – etos Donalda Tuska	187
Andrzej Duda – etos własny	188
Andrzej Duda – etos protestujących	189
Protestujący – etos własny	190
Protestujący – etos Andrzeja Dudy	191
Mateusz Morawiecki – etos własny	192
Mateusz Morawiecki – etos protestujących	193
Protestujący – etos własny	194
Protestujący – etos Mateusza Morawieckiego	195
Socjotechnika negocjacji	204
Komentarz do analizy	210
Podsumowanie pracy	213
Załącznik do pracy	217
Negocjacje z Donaldem Tuskiem	217
Negocjacje z Andrzejem Dudą	231
Negocjacje z Mateuszem Morawieckim	238
Bibliografia	246