

Ekonomiczne podstawy negocjacji. Pomiędzy prawem a moralnością.

pod redakcją naukową Haliny Jastrzębskiej-Smolagi

Autorki przedstawiły w sposób klarowny: przyczyny, przebieg i realizację negocjacji gospodarczych w Polsce. Przyczyny negocjacji gospodarczych tkwią w różnicy interesów podmiotów gospodarczych oraz ich konkurencyjności. Należy też ich szukać we wspólnocie interesów podmiotów gospodarczych wynikających z konieczności korzystania z ograniczonych zasobów w skali globalnej.

Przebieg negocjacji gospodarczych obejmuje dwie fazy procesu negocjacji: przygotowanie i realizację. Są to konieczne przygotowania strategii negocjacyjnej, opracowanie i wybór technik negocjacyjnych, przygotowanie techniczno-organizacyjne przebiegu. Wynika stąd konieczność zapanowania nad emocjami w trakcie prowadzenia procesu negocjacyjnego. To także przygotowanie się i mobilizacja na wypadek potrzeby przeciwstawienia się technikom manipulacji.

Rezultaty negocjacji gospodarczych wieńczy podpisanie umowy handlowej. Chociaż trzeba przyznać, że rezultat umowy satysfakcjonującej strony nie gwarantuje bezspornej realizacji wynegocjowanych warunków umowy. W takich przypadkach kwestie sporne wymagają mediacji i rozstrzygnięć sądów arbitrażowych.

Przez wszystkie części książki przewija się myśl o słabościach ludzkiej natury. Dla „wygrania” wartości materialnych, dla „zrobienia” interesu, negocjatorzy decydują się niekiedy na podejmowanie działań naruszających prawo lub moralność; balansują w swych decyzjach pomiędzy prawem a moralnością. Przypadki świadczą o tym, że wybory, choć powinny być oczywiste, nie zawsze nimi się stają.

„...Książka jest pozycją oryginalną, rzetelną, bardzo dobrze i starannie merytorycznie opracowaną. ...Z pewnością stanie się poszukiwanym podręcznikiem dla rzesz studentów ekonomii i zarządzania. Wpisuje się w nurt ekonomii humanistycznej, akcentującej „miękkie” sfery relacji międzyludzkich w procesach społeczno-gospodarczych”.

Prof. dr hab. Jacek Brdulak

Spis treści:

Wprowadzenie

Halina Jastrzębska-Smolaga

Część 1. Przyczyny

1.1. Ekonomiczne przyczyny negocjacji wewnątrz podmiotów gospodarczych

Danuta Witczak-Roszkowska

1.1.1. Konflikty na tle warunków pracy i płacy

1.1.2. Kształtowanie warunków samorealizacji zawodowej

1.2. Ekonomiczne przyczyny negocjacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi

1.2.1. Kształtowanie warunków współpracy na rynku krajowym

Paulina Nowak

1.2.2. Kształtowanie warunków współpracy na rynku międzynarodowym

Danuta Witczak-Roszkowska

1.3. Ekonomiczne przyczyny negocjacji branżowych

Paulina Nowak

1.3.1. Konflikty w branżach na tle restrukturyzacji rozwojowej

1.3.2. Kształtowanie warunków pracy i płacy na poziomie branż gospodarki narodowej

Perspektywy: Elektroniczna forma negocjacji gospodarczych

Halina Jastrzębska-Smolaga

Bibliografia na temat przyczyn prowadzenia negocjacji gospodarczych
Edyta Gąsiorowska-Mącznik

Część 2. Przebieg

2.1. Przygotowanie do negocjacji

Paulina Nowak

- 2.1.1. Strategiczne znaczenie informacji w negocjacjach gospodarczych
- 2.1.2. Źródła i zakres informacji o firmach
- 2.1.3. Analiza pozycji negocjacyjnej stron
- 2.1.4. Identyfikacja celów negocjacji gospodarczych
- 2.1.5. Wybór i opracowanie strategii negocjacyjnej
- 2.1.6. Organizacyjno-techniczne przygotowanie procesu negocjacji

2.2. Realizacja negocjacji

Danuta Witczak-Roszkowska

- 2.2.1. Samokontrola emocjonalna stron negocjacji
- 2.2.2. Obserwacja strony i identyfikacja jej stylu negocjowania
- 2.2.3. Realizacja własnej strategii w drodze aktywnej kooperacji
- 2.2.4. Rozpoznanie i przeciwdziałanie manipulacji stosowanej przez partnera negocjacji
- 2.2.5. Możliwość wystąpienia impasu w negocjacjach i sposoby jego przełamania

Konieczność: Etyka. Problem moralności w negocjacjach gospodarczych

Halina Jastrzębska-Smolaga

Bibliografia na temat przebiegu negocjacji gospodarczych

Edyta Gąsiorowska-Mącznik

Część 3. Rezultaty

3.1. Zawarcie porozumienia

- 3.1.1. Istota umowy jako rezultatu negocjacji

Paulina Nowak

- 3.1.2. Umowy handlowe na rynku krajowym

Paulina Nowak

- 3.1.3. Kontrakt handlowy na rynku międzynarodowym

Danuta Witczak-Roszkowska

3.2. Rozstrzygnięcie sporów powstałych w toku realizacji umowy

- 3.2.1. Arbitraż gospodarczy

Paulina Nowak

- 3.2.2. Mediacje gospodarcze

Danuta Witczak-Roszkowska

Rozwój: Mierniki oceny procesu negocjacji w sferze gospodarczej

Halina Jastrzębska-Smolaga

Bibliografia na temat rezultatów prowadzonych negocjacji gospodarczych

Edyta Gąsiorowska-Mącznik

Zakończenie

Halina Jastrzębska-Smolaga

Załącznik 1. Przykładowy kontrakt handlowy

Spis tabel

Spis rysunków