

# Cuprins

<b>Cuvânt-înainte</b> .....	<b>IX</b>
<b>1. Exemple concrete de succese în afaceri.</b>	
<b>Elemente de negociere</b> .....	<b>1</b>
1.1. Caracteristici ale mediului de afaceri; sistemul antreprenorial .....	1
1.2. Tipologia succesului în afaceri.....	6
<b>2. Percepția asupra oamenilor de afaceri în România</b> .....	<b>8</b>
2.1. Condiția omului de afaceri în societatea românească contemporană .....	8
2.2. Profilul omului de afaceri.....	15
<b>3. Construcția realității sociale</b> .....	<b>23</b>
3.1. Regulile jocului .....	23
3.2. Comunicarea ca proces de influență.....	28
3.3. Influențarea prin mass-media. Importanța media.....	32
3.4. Persuasiune sau manipulare. Totul este manipulare .....	39
3.5. Constanta pragmatică.....	43
<b>4. O perspectivă asupra negocierii ca revers al conflictului</b> ....	<b>47</b>
4.1. Negocierea – reversul conflictului .....	47
4.2. Tipuri de negociere .....	49
4.3. Condiții de negociere .....	50
4.4. Obiecții și concesiile .....	56
<b>5. Tipuri de negocieri</b> .....	<b>62</b>
5.1. Tipuri de negocieri .....	62
5.2. Perspectiva dilematică asupra procesului de negociere. Jocuri cu sumă nulă și jocuri cu sumă mixtă.....	64
5.3. Perspectiva logică asupra procesului de negociere .....	70
5.4. Negocieri distributive și negocieri integrative .....	73
5.5. Modele de negocieri. Studii de caz și exemplificări .....	76

<b>6. Tipuri de negociatori. Stiluri de negociere .....</b>	<b>88</b>
6.1. Tipuri de negociatori .....	88
6.2. Tipologia clienților într-o afacere .....	100
6.3. Stiluri de negociere .....	105
6.4. „Culoarea” stilului de negociere .....	108
6.5. Caracteristici culturale ale stilului de negociere.....	112
<b>7. Tactici, tehnici, scheme și structuri de negociere .....</b>	<b>121</b>
7.1. Tactici verbale și tactici nonverbale.....	121
7.2. Tactici de negociere din perspectiva legilor negocierii.....	125
7.3. Tactici către o înțelegere comună.....	140
7.4. Tehnici de negociere folosite într-o situație conflictuală.....	152
7.5. Tactici și tehnici imorale de negociere.....	159
7.6. Manipularea în negocieri.....	168
7.7. Tactici folosite în practică în etapa de finalizare a negocierii.....	173
<b>8. Desfășurarea negocierilor .....</b>	<b>178</b>
8.1. Planificarea negocierii.....	178
8.2. Fazele negocierii .....	183
8.3. Strategii folosite în medierea conflictelor și depășirea impasului în negociere.....	192
8.4. Conducerea unei negocieri în afaceri .....	198
8.5. Evaluarea capacității de a vinde „o afacere” .....	204
<b>9. Formarea negociatorilor. Echipa de negociatori.....</b>	<b>210</b>
9.1. Formarea negociatorilor .....	210
9.2. Principii și reguli în negociere .....	214
9.3. Echipa de negociatori.....	216
9.4. Stabilirea rolurilor în echipă.....	225
9.5. Organizarea activității și lucrul în echipă.....	228
<b>10. Negocierea unui loc de muncă.....</b>	<b>230</b>
10.1. Exprimarea intenției de angajare.....	230
10.2. Interviu/Interviurile de angajare.....	234
10.3. Abordarea negocierii din perspectiva etapelor care trebuie parcurse .....	268

10.4. Abordarea negocierii din perspectiva modului în care ne pregătim pentru interviul propriu-zis .....	289
10.5. Abordarea negocierii din perspectiva obiectivelor pe care dorim să le atingem .....	293
<b>11. Organizarea activității. Elemente de management al timpului.....</b>	<b>297</b>
11.1. Organizarea activității în afaceri .....	297
11.2. Inventarul timpului .....	299
11.3. Gestionarea timpului în afaceri .....	303
<b>12. Ce nu se poate negocia .....</b>	<b>305</b>
12.1. Introducere .....	305
12.2. Orice se poate negocia – Generalități .....	312
12.3. Nu se poate negocia orice .....	319
12.4. Putem sau nu să ne negociem deciziile și reacțiile? .....	329
12.5. Talentul nu se negociază .....	334
12.6. Moralitatea nu se poate negocia .....	340
12.7. Tehnici de negociere în relația de prietenie .....	358
12.8. Iubirea nu se poate negocia .....	364
12.9. Orice se poate negocia în familie .....	382
12.10. Considerații finale .....	392
<b>Anexa.....</b>	<b>396</b>
A1. Argument.....	396
A2. Studii de caz .....	400
A3. Teste de evaluare .....	420
A4. Teme de reflecție .....	424
<b>Bibliografie .....</b>	<b>427</b>