

Osobowościowe i moralne cechy dobrego negocjatora.

Wstęp 3

Rozdział I.

Negocjacje

1.1. Definicje i istota negocjacji 4

1.2. Przebieg negocjacji 7

1.3. Style negocjacji18

Rozdział II.

Cechy osobowościowe i moralne

2.1. Definicja osobowości 23

2.2. Temperament..... 27

2.3. Charakter człowieka 32

2.4. Definicja moralności – wartość jako element moralności
człowieka..... 35

Rozdział III.

Cechy osobowościowe i moralne dobrego negocjatora

3.1. Siła39

3.2. Aspiracje..... 41

3.3. Zdolności..... 42

3.4. Kreatywny styl psychiczny 48

Zakończenie53

Spis tabel55

Spis wykresów 55

Bibliografia56