



المحتويات

١. تمهيد
٢. ملحوظة عن ضمائر النوع في لغة الكتاب
٣. مقدمة
١. أساسيات التفاوض — نقطة انطلاق
٢. السلوك الإنساني الأساسي — الحاجات والأنماط والدوافع
٣. نموذج المدير الناجح — المواهب والسمات
٤. فترة التحضير — خطوات مبدئية وأساليب ممكنة
٥. تقنيات التفاوض الفعال — من اختيار الإستراتيجيات إلى تجنب فترات الجمود والافتراضات
٦. وجهات نظر مختلفة وأهداف متماثلة — المدير والفريق
٧. كيف تقرأ المفاوضات الآخرين؟ — المفاتيح غير اللفظية وآليات النوع
٨. اعتبارات إضافية — مفاهيم خاطئة وتقييمات للذات