

1. Kiedy podejmujemy się negocjowania?
2. Czym są mediacje?
3. Jaką funkcję pełni mediator?
4. Czym jest „trzecia strona”?
5. Podaj trzy definicje negocjacji?
6. Kiedy stronimy od negocjacji?
7. Opisz model komunikacji dwustronnej.
8. Na czym polega komunikacja dwustronna w negocjacjach?
9. Omów analizę transakcyjną.
10. Na czym polega filozofia negocjacji oparta na grze negocjacyjnej?
11. Wyjaśnij pojęcie gry o sumie niezerowej?
12. Wymień strategie postępowania w sytuacji konfliktowej?
13. Omów strategię postępowania-UNIKANIE.
14. Omów strategię postępowania-ULEGANIE-USTĄPIENIE.
15. Omów strategię postępowania-KOMPROMIS.
16. Omów strategię postępowania-DOMINACJA.
17. Omów strategię postępowania-ROZWIĄZYWANIE PROBLEMU-INTEGROWANIE.
18. Przedstaw styl negocjacji KOOOPERACYJNY, MIĘKKI.
19. Przedstaw styl negocjacji RYWALIZACYJNY, TWARDY.
20. Przedstaw styl negocjacji RZECZOWY, ZASADNICZY.
21. Opisz przebieg typowych negocjacji.
22. Jak powinien przebiegać schemat wzorowego przygotowania do negocjacji?
23. Co składa się na warsztat negocjatora?
24. Czym jest inteligencja emocjonalna i jakie są jej podstawowe kompetencje?
25. Omów cykl pozytywny i negatywny w zachowaniach komunikacyjnych.
26. Czym jest B.A.T.N.A i jaka jest jej rola w negocjacjach?
27. Przedstaw korzyści i wady B.A.T.N.A.
28. Na czym polega negocjacyjne ju jitsu?
29. Wymień znane grupy manipulacji w negocjacjach.
30. Jak rozumiesz pojęcie ingracji i autoingracji?
31. Wyjaśnij znaczenie deprecjacji i autodeprecjacji
32. Jak zastosować w negocjacjach polaryzację żądań?
33. Omów efekt kontrastu oraz efekt aureoli.
34. Omów efekt pierwszeństwa i świeżości oraz korelacje cech.
35. Na czym polega zjawisko różowych i czarnych okularów?
36. Przedstaw wybrane symptomy manipulacji?
37. Jakie znasz systemy obrony przed manipulacjami?
38. Na czym polega technika zdartej płyty?
39. Na czym polega postawa asertywna?
40. Przedstaw kryteria oceny negocjacji?
41. Omów zagadnienia etyki negocjacji.
42. Przedstaw znane Ci czynniki sprzyjające zachowaniom nieetycznym w negocjacjach.
43. Omów postawę absolutystów w negocjacjach.
44. Omów postawę sytuacjonistów w negocjacjach.
45. Omów postawę subiektywistów w negocjacjach.
46. Omów postawę pragmatyków w negocjacjach.
47. Jakie jest etyczne minimum negocjacyjne?
48. Jaka jest różnica między perswazją a manipulacją?
49. Czym jest Harvardzki Program Negocjacyjny?
50. Na czym polega system Campa?
51. Na czym polega strategia korporacyjna znana pod akronimem PICOS?

Pytania na zaliczenie przedmiotu „Sztuka dialogu i negocjacji”. Opracował: dr Michał Pulit.

52. Przedstaw sytuację negocjacyjną pomiędzy Euphoric, Inc a Worldwide, Inc i jej konsekwencje.
53. Na czym polega odrzucanie potrzeby?
54. Jakie są ~~profity~~ z kreowania iluzji niedoskonałości?
55. Przedstaw sytuację negocjacyjną pomiędzy gen. Schwarzkopferem a królem Fahdem.
56. Czy inscenizacja słabości ma wyłącznie pozytywny wymiar? Proszę o uzasadnienie.
57. Na czym polega wyrażanie i prowokacja negacji?
58. Jaka jest ranga „tak”, „nie” i „może” wg. Campa.
59. Przedstaw sytuację negocjacyjną pomiędzy koncernem koreańskim a amerykańskim dotyczącą sprzedaży nowoczesnego sprzętu i technologii.
60. Opisz przypadek negocjacji eksperta od interesów i kontaktów prawnych z Japonią.
61. Czym jest misja i cel w systemie Campa?
62. Jak można rozumieć działania profitowe i nieprofitowe w negocjacjach?
63. Co rozumiemy przez sztukę generowania pytań?
64. Na czym polega metoda elenktyczna i majeutyczna?
65. Jak można wykorzystywać technikę odwracania pytań?
66. Proszę omówić i podać przykłady przewagi pytań otwartych nad zamkniętymi.
67. Proszę omówić na przykładzie rangę werbalnego łącznika w komunikacji perswazyjnej.
68. Jak neutralizować emocje w negocjacjach?
69. Co to jest „prawo oscylacji”/„przeciąganie liny”/„technika wahadła”?
70. Jakie jest zagrożenie wynikające z aktu dokonywania przypuszczeń w negocjacjach?
71. Omów rangę kodu językowego w negocjacjach na wybranym przykładzie.
72. Na czym polega uzmysłowienie bolesnej perspektywy?
73. Jaka jest ranga ceny w negocjacjach w systemie Campa?
74. Jakie są sugestie systemu Campa w zakresie samej prezentacji stanowiska w negocjacjach?