

UWAGA! Gwarancja pełnej anonimowości! Imię, nazwisko, adres i telefon Czytelnika zostaną przez Redakcję natychmiast oddzielone od reszty ankiety. Odpowiedzi na pytania zaznaczone gwiazdką umożliwią sprawne przeprowadzenie losowania nagród.

Imię i nazwisko:

Dokładny adres:

tel:.....

* W razie wylosowania nagrody zgadzam się na podanie mojego nazwiska na łamach „Przeglądu Organizacji” TAK NIE

* Oplaciłem prenumeratę Przeglądu na 1991 r. TAK NIE

* Jestem członkiem dyrekcji (zarządu) firmy, o której piszę CZYTELNIK I FIRMA, W KTÓREJ PRACUJE TAK NIE

19. Rodzaj zatrudnienia: praca na własny rachunek (kierowniczka i wykonawcza); kierownik – umowa o pracę (powołanie, mianowanie, z wyboru, p.o. itp.); inny pracownik umysłowy; pracownik naukowy; pracownik fizyczny; student (uczeń); rencista; inny

----- tu zagiąć -----

20. Stanowisko: właściciel zakładu rzemieślniczego (przedsiębiorstwa rodzinnego); dyrektor naczelny (prezes zarządu); członek dyrekcji (zarządu); przewodniczący (prezes) rady nadzorczej; członek rady nadzorczej; przewodniczący rady pracowniczej; członek rady pracowniczej; kierownik średniego szczebla; doradca (konsultant, asystent szefa itp), inna funkcja (stanowisko) decyzyjna:

nie zajmuję stanowiska (nie pełnię funkcji) decyzyjnego.

21. Podejmuję (uczestniczę w podejmowaniu, mam duży wpływ itp.) decyzje dotyczące:

– zakupu maszyn i urządzeń TAK NIE

– zakupu surowców i materiałów TAK NIE

– zakupu technologii, licencji, know-how TAK NIE

– zakupu wyposażenia dla pionów usługowych (administracja, księgowość, magazyny itp.) TAK NIE

– rozwoju kwalifikacji pracowników (szkolenia, seminaria, staże itp.) TAK NIE

miejsce sklejenia

22. Wyjazdy służbowe; lipiec 1990 – styczeń 1991. Czas: średnio 1 tydzień w miesiącu; zdecydowanie mniej; zdecydowanie więcej.

Kierunek: Polska (region?)

zagranica (kraje?)

----- tu zagiąć -----

CZYTELNIK I PRZEGLĄD ORGANIZACJI

23. Dostęp: prenumerata indywidualna (w oddziale RUCH, na poczcie, w redakcji); otrzymuję indywidualnie w zakładzie pracy; otrzymuję od znajomego; kupuję w kiosku RUCH (MPIK); czytam w bibliotece; inaczej:

24. Przegląd Organizacji: – czytam starannie i wielokrotnie każdy numer; przeglądam i wybieram interesujące mnie artykuły; czytam jakiś artykuł od czasu do czasu; tylko przeglądam i czytam sporadycznie; czytam tylko spis treści.

25. Przegląd Organizacji jest przydatny dla menedżera:

TAK NIE

26. Szata graficzna Przeglądu wymaga zmian: TAK NIE

27. Ze wszystkich otrzymywanych i czytanych przeze mnie pism za przydatne w dziedzinie zarządzania uważam:

SERDECZNIE DZIĘKUJEMY ZA WYPEŁNIENIE ANKIETY. OCZEKUJEMY JEJ Z WIELKIM ZAINTERESOWANIEM. ŻYCZYMY POWODZENIA W LOSOWANIU NAGRÓD.

Z całą powagą i zarazem z przyjemnością mogę polecić każdemu „Praktyczną teorię negocjacji” Pawła J. Dąbrowskiego. Bez przesady można powiedzieć, że życie człowieka to nieustanny proces negocjacji: od dzieciństwa do starości, mniej lub bardziej świadomie każdy z nas prowadzi negocjacje zarówno z otoczeniem, jak z samym sobą. Rzecz w tym, że nie znając zasad, popełniamy wiele błędów, za które płacimy nieraz bardzo wysoką cenę. Jednym z ważnych celów negocjacji jest znalezienie alternatywnych rozwiązań, czyli nowego jakościowo wyjścia z sytuacji, którą uznano wcześniej za jedyną możliwą i zamkniętą.

cznej w ogóle, a zwłaszcza odpowiednich pozycji literatury na naszym rynku wydawniczym. Książka P.J. Dąbrowskiego powinna choć w części wypełnić tę lukę. Autor pisze językiem prostym, choć porusza problematykę teoretyczną i metodologiczną, wykorzystując bogatą, światową literaturę specjalistyczną. Oprócz interesującego wykładu na temat strategii negocjacji, technik negocjacyjnych, uwarunkowań osobowościowych i sytuacyjnych, opisów – gier negocjacyjnych, testów itp., autor zamieszcza pomoce dydaktyczne w postaci propozycji organizowania sesji treningowych, przykładów ćwiczeń, testów itp. Na szcze-

Maria Holstein-Beck

Praktyczna teoria negocjacji

Prof. dr hab. Maria Holstein-Beck
– Warszawa.

Jak pisze autor: „Umiejętność twórczego negocjowania to przede wszystkim dochodzenie do rozwiązań dających satysfakcję i perspektywę rozwoju wszystkim – zgodnie z dobrze rozumianą ochroną własnych interesów i poszanowaniem interesów innych”.

W ostatnich miesiącach na scenie politycznej nazbyt często padało stwierdzenie, że: „nie ma alternatywy”, „nie widać innego rozwiązania”, „społeczeństwo ma jedyną, niepowtarzalną, historyczną szansę pójścia w tym tylko kierunku” itp. Takie argumenty świadczą nie tylko o zarożumiałości przedstawicieli elity władzy czy to rodzicielskiej, czy administracyjnej lub rządowej, albo też o braku kultury demokracji-

gólną uwagę zasługuje trafny dobór pomocy dydaktycznych, co wynika z dużego doświadczenia autora nabytego w osobistym projektowaniu i prowadzeniu zajęć treningowych na różnego rodzaju kursach w ośrodkach doskonalenia kadr.

Książka może być przydatna każdemu, ale przede wszystkim powinna trafić do rąk tych, którzy szkolą obecnych i przyszłych decydentów. Działacze społeczni, związkowi, polityczni, menedżerowie odniosą niewątpliwie korzyść z zapoznania się z tą pozycją.

Maria Holstein-Beck

Paweł J. Dąbrowski: *Praktyczna teoria negocjacji*, „Sorborg – Spółka z o.o.”. Warszawa 1990. Stron 113. Testy, tabele, rysunki.