

## WPROWADZENIE

Na dźwięk słowa negocjacje odnosimy wrażenie, które nie zawsze jest pozytywne. Słyszając to słowo jedni myślą o jego aspekcie handlowym, inni doszukują się aspektu społecznego, politycznego, który jest bardzo sformalizowany, a nawet rytualny.

Negocjacje więc są postrzegane spontanicznie na różne sposoby, które w końcu sprowadzają się do jednego schematu: „ciąg dalszy wojny tylko innymi środkami”. Ponieważ do takiej interpretacji potrzebny jest zwycięzca i pokonany, stąd już niedaleko do przypuszczenia o istnieniu „złodzieja i okradzionego” jako konsekwencji negocjacji.

Już na samym wstępie odrzucamy tego typu błędne interpretacje pojęcia negocjacje.

Na jakiej więc definicji będziemy opierać dalsze rozważania w tej książce? Otóż słowo negocjować oznacza mieć dobrą wolę znalezienia zadowalającego rozwiązania dla każdej ze stron uczestniczących w tych negocjacjach. Negocjowanie oznacza również konfrontację idei, sentymentów w celu uniknięcia konfrontacji ludzi.

**NEGOCJACJE MOŻNA ZDEFINIOWAĆ JAKO SPOSÓB ROZWIĄZYWANIA  
PROBLEMÓW POPRZEZ DYSKUSJĘ MIĘDZY OSOBAMI LUB GRUPAMI.**

Dla takiego rozumienia słowa negocjacja warto szerzyć wiedzę o sztuce negocjowania dla dobra wszystkich.