

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
ROZDZIAŁ 1	
Negocjacje kryzysowe i policyjne. Rys historyczny i badania współczesne..	11
1. Bazy danych o incydentach.....	15
ROZDZIAŁ 2	
Psychologiczne aspekty komunikacji w sytuacjach kryzysowych.....	19
1. Syndrom sztokholmski. Mit i rzeczywistość	19
2. Kategorie sprawców sytuacji kryzysowych i sposoby negocjacji z nimi...	24
3. Zastosowanie reguł wpływu społecznego w negocjacjach kryzysowych..	45
4. Perswazja i manipulacja. Techniki manipulacji psycholingwistycznej	55
5. Sztuka argumentacji. Wybrane zagadnienia.....	63
ROZDZIAŁ 3	
Prawne aspekty komunikacji w sytuacjach kryzysowych	73
1. System negocjacji policyjnych w Polsce	73
2. Podstawy prawne działań negocjatorów policyjnych.....	74
3. Doskonalenie zawodowe negocjatorów policyjnych	77
ROZDZIAŁ 4	
Negocjowanie ze sprawcą.....	87
1. Przełamywanie oporu w negocjacjach z trudnym przeciwnikiem.....	87
2. Ogólne zasady negocjowania ze sprawcą.....	99
3. Argumentowanie w negocjacjach	104
Zakończenie	111
Bibliografia	113
Aneks	
Akty prawne dotyczące negocjacji policyjnych i szkoleń negocjatorów w porządku chronologicznym	119
Strony internetowe	121