

# KAZALO

O avtorju .....	7
I. del: Model nenadno-vmesno-dejansko .....	9
1 Uvod .....	11
2 Pristopi k sprejemanju poslovnih odločitev .....	17
3 Splošno o argumentaciji .....	27
4 O managerskih razpravah .....	33
5 Razlagalni argumenti .....	41
6 Izvori argumentov .....	49
7 Asimetrija informacij in časovni dejavnik .....	55
8 Praktični pristop .....	63
9 Ogibanje logičnim zmotam .....	73
10 Vloga retorike .....	79
11 Preverjanje učinkov .....	85
12 Analiziranje argumentov drugih .....	91
13 Sklep k prvemu delu .....	97
II. del: Uporabni vidiki .....	101
14 Splošno o uporabi .....	103
15 Argumentacija na poslovnih sestankih .....	109
16 Priprava na razpravo .....	117
17 Predstavitev stališč .....	127
18 Omejitve in prednosti komuniciranja na daljavo .....	135
19 Vrste nestrinjanj .....	145
20 Soočenje z osebnimi napadi .....	151
21 Nabita vprašanja .....	159
22 Strah in grožnje .....	167
23 Vzbujanje sočutja .....	175
24 Nevednost .....	183
25 Upoštevanje posledic za odnose .....	191
26 Etični vidiki .....	199
27 Sposobnost poslušanja .....	209
28 Namesto sklepa .....	217
29 Literatura .....	221
30 Recenzije .....	251