

Spis treści

Przedmowa do drugiego wydania polskiego	7
Przedmowa do drugiego wydania	19
Podziękowania	22
Wstęp	27
I. Problem	31
1. Nie targuj się o stanowiska	31
II. Metoda	47
2. Oddziel ludzi od problemu	47
3. Skoncentruj się na interesach, a nie stanowiskach	75
4. Staraj się znaleźć możliwości, dające korzyści obu stronom	94
5. Nalegaj na stosowanie obiektywnych kryteriów	123
III. Tak, ale...	141
6. Co zrobić, gdy oni są silniejsi? (Opracuj swoją BATNA — najlepszą z alternatyw negocjowanego porozumienia)	141
7. Co zrobić, gdy oni nie chcą grać? (Zastosuj negocjacyjne jujitsu)	153

8. Co zrobić, gdy stosują chwytty poniżej pasa? (Poskrom twardego negocjatora)	178
---	-----

IV. Na zakończenie	197
-------------------------------------	------------

V. Dziesięć pytań czytelników na temat <i>Dochodząc do TAK</i>	200
---	------------

Pytania na temat uczciwości i negocjacji opartych na zasadach

1. Czy przetarg pozycyjny ma w ogóle sens? . .	201
2. Co zrobić, gdy druga strona preferuje inne kryteria uczciwości?	204
3. Czy powinienem być uczciwy, jeżeli nie muszę?	206

Pytania dotyczące stosunków z ludźmi

4. Co mam zrobić, gdy to właśnie ludzie są problemem?	209
5. Czy powinienem kiedykolwiek negocjować z terrorystami lub kimś takim jak Hitler? Kiedy warto nie angażować się w negocjacje?	214
6. W jaki sposób powinienem dostosować styl negocjacji do różnic w osobowościach, płci, kulturze itp.?	220

Pytania dotyczące taktyk

7. Jak mam rozstrzygać kwestie typu: Gdzie powinniśmy prowadzić rozmowy? Kto powinien złożyć pierwszą ofertę? Jak „wysoko” powinienem zacząć?	223
8. W jaki sposób powinienem przejść od opracowywania wariantów do składania oświadczeń o zobowiązaniach?	226
9. Jak mogę wypróbować wszystkie wasze pomysły, nie ponosząc nadmiernego ryzyka?	232

Pytania dotyczące siły

10. Czy rzeczywiście sposób negocjacji ma jakiegokolwiek znaczenie, jeżeli druga strona jest silniejsza? Jak mogę zwiększyć swoją siłę negocjacyjną?	235
--	-----

Analityczny schemat zawartości książki	248
--	-----