

Spis treści

O Autorze (7)

Przedmowa (9)

Wprowadzenie (13)

I Podstawy przełomowego podejścia do negocjacji (19)

1. Diagnozowanie sytuacji (21)

2. Kształtowanie struktury (53)

3. Kierowanie przebiegiem negocjacji (73)

4. Ocena rezultatów (97)

II Budowanie zestawu narzędzi do negocjacji (107)

5. Przewyższanie nierównowagi sił (109)

6. Budowanie koalicji (123)

7. Postępowanie w przypadku konfliktu (145)

8. Prowadzenie negocjacji (171)

9. Kryzysy negocjacyjne (191)

Zakończenie. Budowanie zdolności prowadzenia negocjacji (205)

Dodatki (211)

Słowniczek pojęć (213)

Skorowidz (219)