

Spis treści

Przedmowa do trzeciego wydania	7
Przedmowa do drugiego wydania	13
Podziękowania	17
Wstęp	21
 I. Problem	 25
1. Nie targuj się o stanowiska	25
 II. Metoda	 41
2. Oddziel ludzi od problemu.	41
3. Skoncentruj się na interesach, a nie stanowiskach	69
4. Staraj się znaleźć możliwości, dające korzyści obu stronom	88
5. Nalegaj na stosowanie obiektywnych kryteriów	116
 III. Tak, ale....	 133
6. Co zrobić, gdy oni są silniejsi? (Opracuj swoją BATNA — najlepszą z alternatyw negocjowanego porozumienia)	133
7. Co zrobić, gdy oni nie chcą grać? (Zastosuj negocjacyjne jujitsu)	144
8. Co zrobić, gdy stosują chwytty poniżej pasa? (Poskrom twardego negocjatora)	169

IV. Na zakończenie	189
V. Dziesięć pytań czytelników na temat <i>Dochodząc do TAK</i>	193
Pytania na temat uczciwości i negocjacji opartych na zasadach	
1. Czy przetarg pozycyjny ma w ogóle sens?	194
2. Co zrobić, gdy druga strona preferuje inne kryteria uczciwości?	197
3. Czy powinienem być uczciwy, jeżeli nie muszę?	199
Pytania dotyczące stosunków z ludźmi	
4. Co mam zrobić, gdy to właśnie ludzie są problemem?	202
5. Czy powinienem kiedykolwiek negocjować z terrorystami lub kimś takim jak Hitler? Kiedy warto nie angażować się w negocjacje?	207
6. W jaki sposób powinienem dostosować styl negocjacji do różnic w osobowościach, płci, kulturze itp.?	213
Pytania dotyczące taktyk	
7. Jak mam rozstrzygać kwestie typu: Gdzie powinniśmy prowadzić rozmowy? Kto powinien złożyć pierwszą ofertę? Jak „wysoko” powinienem zacząć?	216
8. W jaki sposób powinienem przejść od opracowywania wariantów do składania oświadczeń o zobowiązaniach?	222
9. Jak mogę wypróbować wszystkie wasze pomysły, nie ponosząc nadmiernego ryzyka?	227
Pytania dotyczące siły	
10. Czy rzeczywiście sposób negocjacji ma jakiekolwiek znaczenie, jeżeli druga strona jest silniejsza? Jak mogę zwiększyć swoją siłę negocjacyjną?	229
Analityczny schemat zawartości książki	245
Notka o Harwardzkim Projekcie Negocjacyjnym	253