

Spis treści

Podziękowania	7
Wprowadzenie	12

I ZARYS

1. CEL
Relacja, która pozwala pokonać rozbieżności 19
2. PIERWSZY KROK
Oddzielamy proces budowania relacji
od przedmiotu negocjacji 31
3. STRATEGIA
Bezwarunkowy konstruktywizm 39

II PODSTAWOWE ELEMENTY HARMONIJNEJ RELACJI

4. RACJONALIZM
Równowaga między emocjami i rozumem 57
5. ZROZUMIENIE
Dowiedz się, w jaki sposób partner
postrzega rzeczywistość 77
6. KOMUNIKACJA
Każdą decyzję konsultuj przed jej podjęciem
— i słuchaj 97
7. WIARYGODNOŚĆ
Zdobądź pełne zaufanie,
ale sam nie wierz we wszystko 120

8. PERSWAZJA, NIE PRZYMUS
Wspólne negocjacje 145
9. AKCEPTACJA
Poważne podejście do partnera,
z którym wiele nas dzieli 161

III SKŁADAMY ELEMENTY W CAŁOŚĆ

10. CAŁOŚĆ
Łączymy poszczególne elementy 183

Uwagi na temat zasady „wet za wet” 207

Informacje na temat Harvard Negotiation Project 213