

Spis treści

| | |
|------------------------|---|
| Przedmowa | 5 |
|------------------------|---|

Rozdział I

| | |
|--|----|
| Jeszcze o negocjacjach | 7 |
| 1. Zamiast wstępu | 7 |
| 2. Cztery dodatkowe uzasadnienia | 11 |

Rozdział II

| | |
|--|----|
| Modele negocjacji | 19 |
| 1. Współczesne teorie negocjacji | 19 |
| 2. Trzy modele negocjacyjne | 27 |

Rozdział III

| | |
|--|----|
| Model argumentacyjny | 39 |
| 1. Słuszność jako kryterium negocjacyjne | 39 |
| 2. Strategia <i>top-down</i> | 45 |
| 3. Spór o model argumentacyjny | 52 |
| 4. Dziesięć zasad słusznego negocjowania | 58 |

Rozdział IV

| | |
|--------------------------------|----|
| Logika negocjacji | 69 |
| 1. Logika dyskusji | 70 |
| 2. Logika negocjatora | 76 |
| 3. Poza granice logiki | 80 |

Rozdział V

| | |
|--|-----|
| Model topiczno-retoryczny | 87 |
| 1. Skuteczność jako kryterium negocjacyjne | 87 |
| 2. Strategia <i>bottom-up</i> | 97 |
| 3. Spór o model topiczno-retoryczny | 105 |
| 4. Dziesięć zasad skutecznego negocjowania | 111 |

Rozdział VI

| | |
|--|-----|
| Sposoby erystyczne w negocjacjach | 123 |
| 1. Rehabilitacja erystyki | 123 |
| 2. Sposoby erystyczne | 134 |
| 3. Fenomen erystyki | 137 |

Rozdział VII

| | |
|--|-----|
| Model ekonomiczny | 143 |
| 1. Efektywność ekonomiczna jako kryterium negocjacyjne. | 143 |
| 2. Strategia mieszana | 149 |
| 3. Spór o model ekonomiczny | 161 |
| 4. Dziesięć zasad efektywnego negocjowania | 170 |

Rozdział VIII

| | |
|---|-----|
| Ekonomicznie racjonalny negocjator | 181 |
| 1. Przeciw <i>homo oeconomicus</i> | 181 |
| 2. Między <i>homo oeconomicus</i> a <i>homo sapiens</i> | 187 |

Rozdział IX

| | |
|--|-----|
| Negocjacyjne mity | 195 |
| 1. Mit idealnego negocjatora | 195 |
| 2. Mit idealnej metody negocjacyjnej | 198 |

| | |
|---------------------------|-----|
| Bibliografia | 207 |
|---------------------------|-----|

| | |
|-----------------------------|-----|
| Indeks nazwisk | 213 |
|-----------------------------|-----|