

## Spis treści

Przedmowa do trzeciego wydania .....	7
Przedmowa do drugiego wydania .....	13
Podziękowania .....	17
Wstęp .....	21
<b>I. Problem .....</b>	<b>25</b>
1. Nie targuj się o stanowiska .....	25
<b>II. Metoda .....</b>	<b>41</b>
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
<b>III. Tak, ale.....</b>	<b>133</b>
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 chwyt poniżej pasa? (Poskrom twardego negocjatora) .....	169

<b>IV. Na zakończenie</b> .....	189
<b>V. Dziesięć pytań czytelników na temat <i>Dochodząc do TAK</i></b> .....	193
<b>Pytania na temat uczciwości i negocjacji opartych na zasadach</b>	
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
<b>Pytania dotyczące stosunków z ludźmi</b>	
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
<b>Pytania dotyczące taktyk</b>	
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
<b>Pytania dotyczące siły</b>	
10. Czy rzeczywiście sposób negocjacji ma jakiegokolwiek znaczenie, jeżeli druga strona jest silniejsza? Jak mogę zwiększyć swoją siłę negocjacyjną? .....	229
Analityczny schemat zawartości książki .....	245
Notka o Harvardzkim Projekcie Negocjacyjnym .....	253