

# Spis treści

Wprowadzenie	7
1. Negocjować można wszystko	11
2. Pokonaj lęk przed negocjacjami	15
3. Typy negocjacji	19
4. Trwałe relacje biznesowe	23
5. Sześć stylów negocjacji	28
6. Wykorzystanie siły w negocjacjach	33
7. Siła i percepcja	36
8. Wpływ emocji na negocjacje	40
9. Znaczenie czasu w podejmowaniu decyzji	44
10. Musisz wiedzieć, czego chcesz	49
11. Harwardzki Projekt Negocjacyjny	52
12. Przygotowanie do negocjacji jest najważniejsze	54
13. Określ swoje stanowisko negocjacyjne – i drugiej strony	59
14. Prawo czterech (najważniejszych spraw)	64
15. Potęga sugestii w negocjacjach	68

16. Perswazja przez wzajemność	72
17. Perswazja za pomocą społecznego dowodu słuszności	77
18. Taktyki negocjowania ceny	81
19. Metoda przerywania negocjacji	86
20. Negocjacje nigdy się nie kończą	90
21. Negocjator zwycięzca	94
O autorze	98