

# Spis treści

Przedmowa 7

1. Co daje stosowanie strategii negocjacyjnych? 9
2. Ocena własnej pozycji 17
3. Ocena przeciwnika 31
4. Sytuacja i pozycja negocjatora 41
5. Wybór strategii 58
6. Strategia rywalizacji 77
7. Strategia współpracy 98
8. Strategie alternatywne: ustępstw, unikania i kompromisu 116
9. Pułapki negocjacji oraz: jak unikać uprzedzeń 138
10. Ograniczenie konfliktu – od przeciwnika do współpracownika 149
11. Kiedy i jak korzystać z pomocy trzeciej strony? 168
12. Trudna sztuka porozumienia 188
13. Kwestie prawne i etyczne 204
14. Negocjacje prowadzone w zespołach 225
15. Jak opanować sztukę negocjacji strategicznych? 245