

# 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<br>— najlepszą z alternatyw negocjowanego porozumienia) | 133        |
| 7. Co zrobić, gdy oni nie chcą grać? (Zastosuj negocjacyjne<br>jujitsu) . . . . .                                | 144        |
| 8. Co zrobić, gdy stosują chwytty poniżej pasa? (Poskrom<br>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 |