

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
-----------------------	-----