



SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE	13
CZĘŚĆ I	
TORT	
ROZDZIAŁ 1	
PIZZA	21
ROZDZIAŁ 2	
NEGOCJACJE Z TROLLEM	29
ROZDZIAŁ 3	
TORT	37
ROZDZIAŁ 4	
DWA MITY ZWIĄZANE Z NEGOCJACJAMI	49
ROZDZIAŁ 5	
SPRAWIEDLIWY TORT	67
ROZDZIAŁ 6	
TORT PRAWNICZY	73
ROZDZIAŁ 7	
CZY MUSISZ DZIELIĆ SIĘ TORTEM?	91
ROZDZIAŁ 8	
CZY DRUGA STRONA TO KUPI?	97

CZĘŚĆ II

PODZIAŁ KOSZTÓW

ROZDZIAŁ 9	
ROZWIĄZANIE TALMUDYCZNE	111
ROZDZIAŁ 10	
KTO PŁACI?	123

CZĘŚĆ III

NEGOCJACJE ZŁOŻONE

ROZDZIAŁ 11	
KIEDY ZALEŻY CI BARDZIEJ	157
ROZDZIAŁ 12	
KIEDY TORT JEST NIEPEWNY	169
ROZDZIAŁ 13	
ZASADY I REPUTACJA	189
ROZDZIAŁ 14	
NEGOCJACJE Z UDZIAŁEM WIELU STRON	199
ROZDZIAŁ 15	
CO ZROBIĆ, GDY KTOŚ NAS WYKORZYSTUJE DO WŁASNYCH ROZGRYWEK	223

CZĘŚĆ IV

JAK POWIĘKSZYĆ TORT

ROZDZIAŁ 16	
DAJ DRUGIEJ STRONIE TO, CZEGO CHCE	237
ROZDZIAŁ 17	
KIEDY STRONY WIDZĄ RÓŻNE TORTY	259
ROZDZIAŁ 18	
PRZEDSTAWIANIE ZAGADNIENIA Z PERSPEKTYWY DRUGIEJ STRONY	287
ROZDZIAŁ 19	
SPRZEDAWANIE WŁASNYCH ROZWIĄZAŃ	293

CZĘŚĆ V

DYNAMIKA NEGOCJACJI

ROZDZIAŁ 20 PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI	313
--	-----

ROZDZIAŁ 21 CO UJAWNIĆ, A CO TRZYMAĆ W UKRYCIU?	333
--	-----

ROZDZIAŁ 22 CZYNNOŚCI OTWIERAJĄCE	343
--	-----

45 WNIOSKÓW NA PRZYSZŁOŚĆ	359
---------------------------------	-----

OD AUTORA	371
-----------------	-----

PODZIĘKOWANIA	373
---------------------	-----

PRZYPISY	377
----------------	-----

O AUTORZE	381
-----------------	-----