

Jest to najpopularniejsza na świecie książka dotycząca negocjacji. Autorzy pokazali prostą, wszędzie możliwą do zastosowania metodę negocjowania sporów prywatnych i zawodowych, czyli jak nie dać się "podejść", ale jednocześnie nie być przykrym. Autorzy proponują sprawdzoną metodę dochodzenia do porozumienia możliwego do zaakceptowania przez wszystkie strony i we wszelkich rodzajach konfliktów bez względu na to, czy obejmują one rodziców i dzieci, sąsiadów, współpracowników, klientów, firmy, dyplomatów. Dzięki opisanej w książce metodzie negocjacji można łatwo nauczyć się, jak skutecznie negocjować z różnymi partnerami.

Książka jest przeznaczona dla: studentów psychologii, socjologii, zarządzania, stosunków międzynarodowych, politologii, handlu zagranicznego, administracji; menedżerów, przedsiębiorców; osób chcących doskonalić swoje umiejętności negocjacyjne.

## **Spis treści**

### **Przedmowa do trzeciego wydania**

### **Przedmowa do drugiego wydania**

### **Podziękowania**

### **Wstęp**

#### **I. Problem**

1. Nie targuj się o stanowiska

#### **II. Metoda**

2. Oddziel ludzi od problemu
3. Skoncentruj się na interesach, a nie stanowiskach
4. Staraj się znaleźć możliwości, dające korzyści obu stronom
5. Nalegaj na stosowanie obiektywnych kryteriów

#### **III. Tak, ale...**

6. Co zrobić, gdy oni są silniejsi? (Opracuj swoją BATNA — najlepszą z alternatyw negocjowanego porozumienia)
7. Co zrobić, gdy oni nie chcą grać? (Zastosuj negocjacyjne jujitsu)
8. Co zrobić, gdy stosują chwyt poniżej pasa? (Poskrom twardego negocjatora)

#### **IV. Na zakończenie**

#### **V. Dziesięć pytań czytelników na temat Dochodząc do TAK**

##### **Pytania na temat uczciwości i negocjacji opartych na zasadach**

1. Czy przetarg pozycyjny ma w ogóle sens?
2. Co zrobić, gdy druga strona preferuje inne kryteria uczciwości?
3. Czy powinienem być uczciwy, jeżeli nie muszę?

### **Pytania dotyczące stosunków z ludźmi**

4. Co mam zrobić, gdy to właśnie ludzie są problemem?
5. Czy powinienem kiedykolwiek negocjować z terrorystami lub kimś takim jak Hitler? Kiedy warto nie angażować się w negocjacje?.
6. W jaki sposób powinienem dostosować styl negocjacji do różnic w osobowościach, płci, kulturze itp.?

### **Pytania dotyczące taktyk**

7. Jak mam rozstrzygać kwestie typu: Gdzie powinniśmy prowadzić rozmowy? Kto powinien złożyć pierwszą ofertę? Jak „wysoko” powinienem zacząć?
8. W jaki sposób powinienem przejść od opracowywania wariantów do składania oświadczeń o zobowiązaniach?
9. Jak mogę wypróbować wszystkie wasze pomysły, nie ponosząc nadmiernego ryzyka?

### **Pytania dotyczące siły**

10. Czy rzeczywiście sposób negocjacji ma jakiegokolwiek znaczenie, jeżeli druga strona jest silniejsza? Jak mogę zwiększyć swoją siłę negocjacyjną?

### **Analityczny schemat zawartości książki**

### **Notka o Harwardzkim Projekcie Negocjacyjnym**