

## Spis treści

|                                                                                                         |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Wstęp                                                                                                   | 9   |
| Rozdział I. Negocjacje jako proces dokonywania wyborów                                                  | 13  |
| Rozdział II. Doskonalenie umiejętności negocjacyjnych– w kierunku zdobywania kompetencji negocjacyjnych | 33  |
| Rozdział III. Źródła siły w negocjacjach                                                                | 65  |
| Rozdział IV. BATNA jako szczególne źródło siły                                                          | 81  |
| Rozdział V. Ustępować, ale jak?                                                                         | 101 |
| Zakończenie                                                                                             | 141 |
| Praktyki negocjacyjne w dążeniu do doskonałości                                                         | 145 |
| Bibliografia                                                                                            | 169 |