

Negocjacje nastawione na współpracę.

I. Negocjacje..... 2

Negocjacje należy podejmować..... 4

Nie należy podejmować negocjacji..... 5

Redukcja kosztów.. 16

Kompensacja.. 19

Dopasowanie..... 20

Laczenie..... 20

Zasady interpersonalne.. 25

II. Trzy najważniejsze rozwiązania integrujące 26