

Zarządzanie różnicami (7)

WARREN H. SCHMIDT I ROBERT TANNENBAUM **Zespół, którego nie było (31)**

SUZY WETLAUFER **Pogodzić skłócone zespoły (59)**

ROBERT R. BLAKE I JANE S. MOUTON **Nie możesz pozwolić sobie na przegraną: negocjacje z klientami (89)**

THOMAS C. KEISER **Negocjacje jako źródło przewagi konkurencyjnej (105)**

DANNY ERTEL **Skąd biorą się tarcia na linii konsultanci - klienci? (133)**

IDALENE F. KESNER I SALLY FOWLER **Pięć technik polubownego rozstrzygania sporów (165)**

JOHN R. ALLISON **Rozstrzyganie sporów poza sądem: kiedy się to opłaca, a kiedy nie? (193)**

TODD B. CARVER I ALBERT A. VONDRA **O autorach (221)**