

OBSAH

<i>Předmluva k druhému vydání</i>	7
<i>Úvod</i>	9
I. PROBLÉM	13
1 Nevyjednávejte z pozic	15
II. METODA	25
2 Oddělte lidi od problému	27
3 Soustředte se na zájmy, ne na postoje	46
4 Vytvořte vzájemně výhodné alternativy	60
5 Trvejte na využívání objektivních kritérií	81
III. ANO, ALE	93
6 Co když jsou silnější?	95
(Připravte si nejlepší alternativu k vyjednávané dohodě)	
7 Co když druhá strana nechce principiálně vyjednávat?	103
(Použijte vyjednávací jiujitsu)	
8 Co když hrají nečistou hru?	122
(Jak jednat s nekompromisním soupeřem)	
IV. NA ZÁVĚR	135
Tři poznámky na závěr	137
V. DESET NEJČASTĚJŠÍCH OTÁZEK, které si lidé kladou, chtějí-li dosáhnout souhlasu	139
Otázky týkající se férovosti a principiálnosti vyjednávání	142

Otázky týkající se jednání s lidmi	148
Otázky týkající se taktiky	157
Otázky týkající se síly	165
<i>Poznámka o Harvardském projektu vyjednávání</i>	<i>174</i>