

OBSAH

Předmluva k druhému vydání 5

Úvod 7

I PROBLÉM

1 Nevyjednávejte z pozic = *Standardní strategie* 13

II METODA

2 Oddělte lidi od problému *= zvl. prvky metody* 25

3 Soustřeďte se na zájmy, ne na pozice *principiální vyjednávání* 44

4 Vytvořte vzájemně výhodné alternativy 58

5 Trvejte na využívání objektivních kritérií 79

III ANO, ALE...

6 Co když jsou silnější? *Co dělat KDYŽ:* 93

(Připravte si nejlepší alternativu k vyjednávané dohodě)

7 Co když druhá strana nechce principiálně vyjednávat? 101

(Použijte vyjednávací jiujitsu)

8 Co když hrají nečistou hru? 122

(Jak jednat s nekompromisním soupeřem)

IV NA ZÁVĚR

Tři poznámky na závěr 137

V DESET NEJČASTĚJŠÍCH OTÁZEK, které si lidé

kladou, chtějí-li dosáhnout souhlasu

Otázky týkající se férovosti a principiálnosti vyjednávání 141

Otázky týkající se jednání s lidmi 146

Otázky týkající se taktiky 154

Otázky týkající se moci 161

Poznámka o Harvardském projektu vyjednávání = *nové poznatky* 170

k 2. vydání