

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- BAZERMAN, M.H. a MALHOTRA, D.** 2008. *Negotiation Genius*. New York: Bantam Dell. ISBN 878-0-553-38411-6.
- CIALDINI, R.** [online]. Dostupné z: <https://www.influenceatwork.com/>
- CIALDINI, R.** 2012. *Vliv. Síla přesvědčování a manipulace*. Brno: BizBooks. ISBN 978-80-265-0041-4.
- DOBELLI, R.** 2012. *Pasti v myšlení a jak do nich nespadnout*. Praha 3: Wolters Kluwer ČR. ISBN 978-80-7357-859-6.
- FISCHER, R., URY, W., PATTON, B.** 2004. *Jak dosáhnout souhlasu. Zásady úspěšného vyjednávání*. Praha: Management Press. ISBN 80-7261-100-3.
- FREEDMAN, J.L. a FRASER, S.C.** 1966. *Compliance Without Pressure: The Foot-in-the-Door Technique*. Journal of Personality and Social Psychology. 4. ISSN 0022-3514.
- FRYER, B.** 2003. *Storytelling That Moves People*. Harvard Business Review. 06. ISSN 0017-8012.
- GOLDRATT, E.M. a COX J.** 2016. *Cíl*. Vydání 3. Praha: Interquality. ISBN 978-80-902770-8-3.
- GOLDSTEIN, N.J., MARTIN a S.J., CIALDINI, R.B.** 2014. *50 tajemství přesvědčování*. Brno: BizBooks. ISBN 978-80-265-0259-3.
- Gross: pokračování současné koalice není teď možné*. [online]. Praha: Novinky.cz. [cit. 24. února 2005]. Dostupné z: <https://www.novinky.cz/domaci/50646-gross-pokracovani-soucasne-koalice-neni-ted-mozne.html>
- HOUDEK, P.** *Skákání brankářů a ženské knoflíky*. [online]. Praha: Lidové noviny. [cit. 6. prosince 2008]. Dostupné z: https://www.lidovky.cz/noviny/skakani-brankaru-a-zenske-knofliky.A081206_000099_in_noviny_sko
- KAHNEMAN, D.** 2011. *Myšlení rychlé a pomalé*. Brno: Jan Melvil Publishing. ISBN 978-80-87270-42-4.
- KAHNEMAN, D., TVERSKY, A.** 1984. *Choices, Values, and Frames*. American Psychologist. 39. ISSN 0003-066X.

KARRASS, Ch.L. 1996. *In Business As In Life You Don't Get What You Deserve, You Get What You Negotiate*. USA: Stanford St. Press. ISBN 0-9652274-9-9.

KARRASS, Ch.L. 1992. *The Negotiating Game*. Revised Edition. New York: HarperBusiness. ISBN 0-88730-568-7.

KMOTR [The Godfather][film]. Režie Francis Ford Coppola. USA 1972. Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=Yut9qPyT9jE>

LANGER, E., BLANK, A. a CHANOWITZ, B. 1978. *The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of „placebic“ information in interpersonal interaction*. Journal of Personality and Social Psychology, 36. ISSN 0022-3514.

LAX, D.A. a SEBENIUS, J.K. 1994. *Manažer jako vyjednávač*. Praha: Victoria Publishing, ISBN 80-85605-68-6.

MAŠKENAZY, D. 2009. *Komu je dneska dobře? 864 židovských anekdot*. Praha: Paseka. ISBN 978-80-7185-953-6.

MEDVEC, V. H., MADEY, S. F., & GILOVICH, T. (1995). When less is more: Counterfactual thinking and satisfaction among Olympic medalists. Journal of Personality and Social Psychology, 69(4). ISSN 0022-3514.

MLODINOW, L. 2009. *Život je jen náhoda*. Praha: Slovart. ISBN 978-80-7391-259-8.

NĚMEC, P. *Kooperace a její simulace*. Brno, 2010. Bakalářská práce. Masarykova Univerzita, Fakulta informatiky. [online]. Dostupné z: <https://is.muni.cz/th/rolcj/?so=nx>

PRATKANIS, A. a ARONSON, E. 1991. *Age of Propaganda, The Everyday Use and Abuse of Persuasion*. USA: W.H. Freeman and Company. ISBN 0-7167-2210-0.

RACKHAM, N. 1988. *SPIN Selling*. McGraw-Hill Book Company. [online]. Dostupné z: <https://www.amazon.com/SPIN-Selling-Neil-Rackham/dp/0070511136>

RACKHAM, N. 1989. *Major Accounts Sales Strategy*. USA: McGraw-Hill Inc. ISBN 0070511144.

RILKE, L.M. 2016. *Lodice času*. Praha: Nakladatelství Vyšehrad. ISBN 978-80-7429-739-7.

ROCK, D. 2010. *Jak pracuje váš mozek*. Praha: Pragma. ISBN 978-7349-242-7.

Science of Persuasion. [online]. Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=cFdCzN7RYbw>

SEDLÁČEK, T. 2009. *Ekonomie dobra a zla*. Praha: 65.pole. ISBN 978-80-87506-10-3.

STARK, P.B. 1994. *It's Negotiable*. USA: Pfeiffer & Company. ISBN 0-89384-254-0.

ŠVECOVÁ, H. 2016. *Rozhodování*. [manuál ke kurzu]. Praha: Interquality.

ŠVECOVÁ, H., NÁLEVKA, V. 2016. *Od myšlenky ke změně - prezentace pro 21. století*. [manuál ke kurzu]. Praha: Interquality.

THALER, R., SUNSTEIN C.R. 2010. *Nudge (Šťouch) - Jak postrčit lidi k lepšímu rozhodování o zdraví, majetku a štěstí*. Zlín: Kniha Zlín. ISBN 978-80-87162-66-8.

The Bayesian Trap. [online]. Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=R13BD8qKeTg>

THOMPSON, D. 2010. *Jak prodat vycpaného žraloka za 12 milionů dolarů*. Zlín: Kniha Zlín. ISBN 978-80-87162-58-3.

VOSS, Ch. a RAZ, T. 2016. *Nikdy nedělej kompromis*. Příbram: Jan Melvil Publishing. ISBN 978-80-7555-002-6.