

ÚVOD .....	5
<b>ČÁST PRVNÍ</b>	
V OBJETÍ SMLUVNÍ SVOBODY .....	9
<b>Kapitola první</b>	
<b>Sjednávání smluv a povahová podvýchiva</b> .....	9
Špatně vyhodnocené vyhlídky .....	10
Ostýchavost při dosahování zisku .....	10
Kontraktační jednání a důstojnost těch druhých .....	13
Síla slov a síla smluvní pozice .....	16
Rozhodovací frustrace .....	18
Kdo je málo odolný vůči výčítkám .....	20
Dodatečné pochyby .....	21
<b>Kapitola druhá</b>	
<b>Proč nedůvěřovat svým znalostem a vlastnostem</b> .....	22
Nedostatek věcných znalostí .....	25
Kolik jazyků znáš ...? .....	24
Wishfull thinking .....	26
Rozhodovací pravidla, selský rozum a intuice .....	28
O jednání emotivním .....	29
O jednání impulsivním .....	31
Spěchej pomalu .....	34
O umění být druhým .....	36
<b>Kapitola třetí</b>	
<b>O důvodech k nedůvěře</b> .....	37
Honosná označení dobře honorovaná .....	37
Vnější rekvizity .....	38
Obchody provozované „na koleně“ .....	39
Výhrady k „všeumělán“ .....	39
Malé a nové není vždy hezké .....	40
Přátelé, příbuzní a dobří známí .....	41
O tvorech s dobrými úmysly .....	42
<b>Kapitola čtvrtá</b>	
<b>Výhodné nabídky jako varovné signály</b> .....	44
Neobvykle výhodné nabídky .....	44
Okamžité výlohy – oddálené výhody .....	46
Zisky z málo přehledných obchodů .....	48
Podíly na protiprávním počínání .....	49
Bezplatná plnění .....	50
Běžné výhody – bagatelizované nevýhody .....	53

ČÁST DRUHÁ	
KDO TVOŘÍ SMLOUVY .....	57

Kapitola první	
<b>Obchodník</b> .....	58
Nepřítel komplikací .....	58
Nepřítel písemností .....	61
Hypochondr práva .....	63
Domácí kutil práva .....	65
Ideální typ .....	66

Kapitola druhá	
<b>Technik</b> .....	68
Technický optimista .....	69
Technický informátor .....	71
Nesdílný typ .....	73
Operativní typ .....	75
Ideální typ .....	77

Kapitola třetí	
<b>Pracovník výroby</b> .....	78
Výrobní optimista .....	79
Výrobní pesimista .....	80
Nesdílný typ .....	81
Operativní typ .....	83
Ideální typ .....	85

Kapitola čtvrtá	
<b>Právník</b> .....	86
Horlivec práva .....	86
Fatalista práva .....	88
Mystik práva .....	90
Sadista práva .....	93
Dopisovatel .....	96
Ideální typ .....	97

Kapitola pátá	
<b>Poradce</b> .....	100
Dodatečný prorok .....	100
Rychlopalník .....	101
Neoblomný .....	101
Váhavý .....	101
Dodavatel důvodů .....	102

Student .....	102
Sériový výrobce .....	102
Alibista .....	102
Estrádní expert .....	103
Expert s exteriérem .....	103
Pýthie .....	103
Mystik .....	104
Novodobý Nero .....	104
Medicinman .....	104
Obchodník .....	104
Nadznalec .....	105
Ideální typ .....	105

#### Kapitola šestá

<b>Vedoucí pracovník</b> .....	106
Odvážný hráč .....	107
Opatrník .....	108
Přežívající specialista .....	108
Vyjednavač na úrovni .....	111
Stavitel informačních bariér .....	113
Ideální typ .....	114

### ČÁST TŘETÍ

<b>NĚKTERÉ SMLUVNÍ DOVEDNOSTI</b> .....	117
---	-----

#### Kapitola první

<b>Psychologicko-taktické postupy při smlouvání</b> .....	118
Vyjednávání je konflikt .....	120
Typy vyjednavců .....	122
Psychologická taktika vyjednávání .....	125
Vyjednávací převaha je souhrou znalostí i povahové robustnosti .....	126
Egopolitika .....	127
Ohlušující ticho a hlučné přemítání .....	128
Útočníci a obranáři .....	129
Srdce nepatří na dlaň, ani do kalhot .....	130
Jasno přede mnou, mlha za mnou .....	131

#### Kapitola druhá

<b>Obchodní podmínky</b> .....	133
K čemu jsou obchodní podmínky dobré .....	133
Vztah k obchodním smlouvám .....	134
Co má přednost? .....	135
Jak sestavit návrh obchodních podmínek (taktika „hráče bílými figurkami“) .....	137

Čemu se bránit (taktika „hráče černými figurkami“)	158
„Časovaná nálož“ důvtipné mlčenlivosti	159
Obchody s cizinci (aneb „já pán – ty pán“)	141
Nebezpečí protisoutěžního chování (aneb „kdo si se dívá“)	142
„Konfekční dohoda“ nebo „smlouvání na míru“?	145
Kapitola třetí	
Než vznikne smlouva	145
Předsmluvní jednání	146
Lze smluvně vyzrát na nejistotu vývoje?	149
Smlouva o smlouvě budoucí	150
Kapitola čtvrtá	
„Technologie“ kontraktace	152
Návrh smlouvy	153
Když vím, co za jakých podmínek chci, ale nevím od koho	155
Když přesně ani nevím, co mohu vzhledem k nabídce chtít	156
Přijetí návrhu	159
Mlčeti neznamená zlato	162
Forma není podružná formalita	163
Kapitola pátá	
Předmět plnění	166
Pevný terč, anebo „střelba na pohyblivý cíl“?	166
Množstevní ujednání	168
Smlouvy „na nečisto“	169
Koupě podle vzorku	170
Dohoda o balení	172
Kusová a namátková (statistická) přejímka	173
Jen smlouva je „zárukou“ záruky	174
Kapitola šestá	
Cena	175
Cena je při vzniku smlouvy vždy „ve hře“	176
Zaplacení jako náhradní způsob určení ceny	177
Valorizační (protiinflační) a měnové doložky	178
Zaplacení ceny	181
Kapitola sedmá	
Doba plnění	183
Na čí straně stojí čas?	184
Nejen „pozdě“, ale ani „předčasně“ není „včas“	186
Když „včas“ je „právě včas“ (just in time)	188
Různé povinnosti, různé lhůty	189

Kapitola osmá	
<b>Právní zajištění závazku jako umění možného</b> .....	190
Jak se chovat, když platí, že „Frajeři neplatí!“ .....	191
Podle čeho volit formu zajištění .....	193
Rozložení rizika, aneb „nebýt sám je těžké“ .....	195
Volba podle dlužníkovy měšce .....	199
Smluvní pokuta .....	200
Metody následného zajištění aneb jak „dohonit bycha“ .....	205
Zajištění „ústupem do předem připravených pozic“ .....	207
Právo zpětné koupě a zpětného prodeje .....	207
Výhrada lepšího kupce a lepšího prodávajícího .....	208
Výhrada vlastnického práva .....	208

## Kapitola devátá

<b>Změna dohodnutého</b> .....	210
Smluvené změny .....	211
Změny v důsledku prodlení .....	212
Partnerská „nevěra“ se netrestá, jen se reguluje .....	215

## Kapitola desátá

### Existuje cesta zpátky?

(Smluvní a mimosmluvní způsoby zániku závazků) .....	218
Smlouvou nabyt, smlouvou pozbyl .....	220
Nesplnění smlouvy, které nemusí bolet .....	221
„Tlustá čára“ jako východisko z nejasností .....	225
Plynutí času nelze ovlivnit, ale jeho důsledky zčásti ano .....	224
Právo upravuje i nemožné .....	224
Silnější než smrt .....	226
Co se smlouvou, která dnes není „k ničemu“? .....	228
Lze se „vyplatit“ ze smlouvy? .....	250
Jednostranně, ale „nic ve zlém“ .....	252
Odchod s „prásknutím dveřmi“ .....	253
Kde ani smlouva nic nezmůže .....	256

## ČÁST ČTVRTÁ

<b>ORGANIZACE SMLUVNÍ ČINNOSTI</b> .....	237
--	-----

## Kapitola první

<b>Organizační normy a smluvní činnost</b> .....	237
Právní norma a její prvky .....	258
Realizace právní normy .....	259
Opakování právní informace .....	241
Organizační normy a právní hypotéza .....	242

Realizace právní povinnosti .....	243
Realizace oprávnění .....	244
Způsob realizace právní normy .....	245
Lhůta k realizaci práv a povinností .....	245
Realizace právního dovolení .....	246
Realizace právní sankce .....	247
Obecná doporučení pro podnikovou praxi .....	249

## Kapitola druhá

<b>Právní kontrola smluv</b> .....	250
Rozsah kontroly .....	250
Spolupráce podnikových útvarů .....	253
Obsah kontroly .....	254
Technika kontroly .....	256

## Kapitola třetí

<b>Smluvní jednání</b> .....	257
Osoby oprávněné k přímému smluvnímu jednání .....	257
Technická příprava jednání .....	258
Obsahová příprava jednání .....	260
Vlastní smluvní jednání .....	263
Technika a psychologie smluvního jednání .....	264

## Kapitola čtvrtá

<b>Jiná organizační opatření</b> .....	267
Vzory právních úkonů .....	267
Kontrolní mechanismy .....	269
Rozborová činnost .....	270
Personální opatření .....	272
Organizace spoluvlastnických vztahů .....	273