

Obsah

<i>Předmluva k druhému vydání</i>	7
<i>Úvod</i>	9
I. PROBLÉM	
1. Nevyjednávejte z pozic	15
II. METODA	
2. Oddělte lidi od problému	27
3. Soustřeďte se na zájmy, ne na postoje	46
4. Vytvořte vzájemně výhodné alternativy	59
5. Trvejte na využívání objektivních kritérií	80
III. ANO, ALE	
6. Co když jsou silnější? (Připravte si nejlepší alternativu k vyjednávané dohodě)	95
7. Co když druhá strana nechce principiálně vyjednávat? (Použijte vyjednávací jiujitsu)	104
8. Co když hrají nečistou hru? (Jak jednat s nekompromisním soupeřem)	124
IV. NA ZÁVĚR	
Tři poznámky na závěr	139
V. DESET NEJČASTĚJŠÍCH OTÁZEK, které si lidé kladou, chtějí-li dosáhnout souhlasu	
Otázky týkající se férovosti a principiálnosti vyjednávání	143
Otázky týkající se jednání s lidmi	148
Otázky týkající se taktiky	156
Otázky týkající se síly	163
<i>Poznámka o Harvardském projektu vyjednávání</i>	172
<i>Ediční poznámka</i>	173