

Obsah

Předmluva	9
Jak nevyjednávat	13
40 chyb, které jednatele zřejmě magicky přitahují	13
Dobry a ne příliš dobry jednatel	17
Užitečné vlastnosti	17
Chybné vlastnosti	20
Praktický význam	22
Ideální jednatel	23
Proces vyjednávání	25
Charakteristické rysy	25
Protichůdné zájmy	25
Společné zájmy	25
Společný cíl	26
Vzájemná závislost	27
"Dávej a ber"	27
Výměna informací	27
Hra, manipulace a překrucování skutečnosti	27
Nejistota	28
Podstoupení rizika	28
Všeobecný průběh jednání	29
Orientační fáze	30
Zaujetí stanoviska	31
Hledání řešení	32
Krise - uvážnutí na mrtvém bodě a urovnání	32
Ukončení jednání	33
Jak by měla vypadat dobrá dohoda	34

Nediskutujte, nýbrž přesvědčujte	35
Účinné přesvědčování	35
Dost je dost	43
Kdo začne?	45
Příprava na jednání	47
Neúspěšně plánovat znamená plánovat neúspěch!	47
Seznam pro přípravu	47
Úvodní otázka: Na jaký druh jednání se připravujete?	48
Vítězství-prohra nebo vítězství-vítězství? ...	48
Představuje dosažení dohody nutnost? ...	51
Bilaterální nebo multilaterální jednání? ...	52
Zastupuje protivník více oborů?	53
Účinky vazby	53
Jsou jednání soukromá, či veřejná?	55
Je možné si dohodu vynutit?	56
Bude váš protivník do případu zainteresován i po uzavření dohody?	58
Chce váš protivník vůbec dospět k dohodě?	58
Společné zájmy	59
Otázky k projednání	59
Zjišťování fakt	60
Jaké informace stále chybí?	63
Posouzení minulých jednání	64
Co když se jednání nezdaří?	64
Možnost ovlivnění protivníka	66
Cíl - výchozí pozice - uspokojivá hranice - nejnižší možná hranice ústupnosti	66
Ústupky	71
Nijak drahé, avšak velmi cenné ústupky	71
Argumenty	73
Taktika hry	74

Příležitost pro protivníka	75
Program jednání	75
Generální zkouška	78
Místo konání jednání	79
Ústupky	83
Stupeň ctižádosti	83
Několik rad, jak byste si měli a neměli počínat ...	85
Ne vždy budeš vyjednávat	86
Několik dalších rad, jak byste si měli a neměli počínat	88
Uvážnutí na mrtvém bodě	97
Jak se dostat ze slepé uličky?	99
Úvahy o síle	105
Zdroje síly	105
Síla nedostatku síly	106
Taktika zajetí	107
Příklady taktiky zajetí	107
Kdy je vhodné uplatnit taktiku zajetí?	108
Jak této taktice čelit?	109
Dojem je mnohem důležitější než skutečnost ...	110
Síla je relativní	110
Využití a zneužití síly	111
Týmová jednání	113
Výhody a nevýhody	114
Výhody	114
Nevýhody	115
Kordinace	115
Složení týmu	116
Přestávky	118

Úloha času	121
Dohody, které nestrpí odklad	122
Lhůty a termíny	123
Kdy je vhodné jednat?	128
Jednání po telefonu	129
Několik poznámek k taktikám	133
Salámová taktika	133
Vystupňování situace v poslední chvíli ("Nepřestanu, dokud nebude po všem") . . .	135
Vadnoucí krása	136
Kladný hrdina - záporný hrdina	139
Bud' - anebo	141
<i>Fait accompli</i>	145
"Šokuj svou úvodní nabídkou"	146
Omezená pravomoc	148
"Omluvte mou francouzštinu"	149
Zastrašování	150
Projevy citů	151
Předběžné jednání	151
Informace z nebe	152
Mezinárodní jednání	155
Příprava na mezinárodní jednání	156
Jak si tedy počínat	162
Srovnání jednacích stylů	168
Závěr	173
Bibliografie	177
Rejstřík	181