

# Obsah

<i>Předmluva</i>	7
<i>Poděkování</i>	9
Část I: ANALÝZA VYJEDNÁVÁNÍ	29
KAPITOLA JEDNA Manažer jako vyjednaváč	11
KAPITOLA DVA Dilema vyjednaváče: vytváření a nárokování hodnoty	31
KAPITOLA TŘI Alternativní přístupy k dohodě: omezující faktory jednání	43
KAPITOLA ČTYŘI Zájmy: měřítko jednání	55
KAPITOLA PĚT Vytváření hodnoty aneb odkud vlastně pochází společný prospěch?	73
KAPITOLA ŠEST Nárokování hodnoty	95
KAPITOLA SEDM Zvládnutí dilematu vyjednaváče	123
KAPITOLA OSM Použité principy: jednání o rozpočtu	146
KAPITOLA DEVĚT Hra se začíná měnit: evoluce jednání	169

KAPITOLA DESET	
Přístup jako celek a tak zvaná moc ve vyjednávání	188

## ČÁST II: VYJEDNÁVÁNÍ A MANAGEMENT

KAPITOLA JEDENÁCT	
O co se musí starat každý manažer	203

KAPITOLA DVANÁCT	
Jednání o záměrech, autoritě a zdrojích: k čemu je manažerovi mandát	209

KAPITOLA TŘINÁCT	
Udržování účinnosti dohod	214

KAPITOLA ČTRNÁCT	
Jednání v hierarchických systémech: přímý management	224

KAPITOLA PATNÁCT	
Agenti a ratifikace	235

KAPITOLA ŠESTNÁCT	
Vyjednávání v sítích: nepřímý management	240

KAPITOLA SEDMNÁCT	
Manažer je vždy uprostřed: zřetěžená jednání, vnitřní-vnější jednání, prostředkování a podstata strategie	258