

Obsah

I. SOCIÁLNÍ PARTNERSTVÍ A SOCIÁLNÍ DIALOG

JUDr. Dana Hrabcová, Ph.D.

1. Několik slov úvodem	12
2. Vymezení základních pojmů	12
3. Obecné otázky dialogu mezi sociálními partnery	17
3.1 Dialog mezi sociálními partnery a jeho vývoj	17
3.2 Sociální partnerství, sociálně-ekonomické optimum, sociální smír	19
3.3 Specifika sociálního dialogu a subjektů sociálního partnerství	20
4. Cíle sociálního dialogu, právní, ekonomický a osobní rámec	27
4.1 Právní rámec sociálního dialogu	28
4.2 Ekonomický rámec sociálního dialogu	28
4.3 Osobní rámec sociálního dialogu	30
4.4 Selhání vyjednávání jako příčina kolektivního sporu	31

II. PRÁVNÍ RÁMEC SOCIÁLNÍHO DIALOGU

Doc. JUDr. Milan Galvas, CSc.

1. Kolektivní pracovní právo, pojem, předmět	34
2. Prameny kolektivního pracovního práva	35
3. Subjekty kolektivního pracovního práva a sociálního dialogu	36
3.1 Odborová organizace	38
3.2 Rada zaměstnanců	42
3.3 Zástupce pro bezpečnost a ochranu zdraví při práci	43
3.4 Evropská rada zaměstnanců	43
3.5 Zaměstnavatelé	44
3.5.1 Pracovněprávní subjektivita zaměstnavatele – fyzické osoby	44
3.5.2 Pracovněprávní subjektivita zaměstnavatele – právnické osoby	44

3.6	Jednání subjektů sociálního dialogu na základě plné moci	46
4.	Právní úprava obsahu kolektivních pracovněprávních vztahů	47
4.1	Právo na informace a projednání	47
4.2	Právo na nadnárodní informace a projednání	49
4.3	Právo na svobodné a autonomní vyjednávání a právo uzavřít kolektivní smlouvu	50
4.4	Právo účastnit se rozhodování	51
4.5	Právo kontroly	51
5.	Kolektivní smlouvy	52
5.1	Pojem a druhy kolektivních smluv	52
5.2	Kolektivní smlouva a vnitřní předpisy	53
5.3	Subjekty kolektivní smlouvy	54
5.3.1	Subjekty na straně odborové organizace	54
5.3.2	Subjekty na straně zaměstnavatele	56
5.4	Právní úprava obsahu kolektivních smluv	57
5.5	Právní úprava uzavírání kolektivních smluv	60
5.6	Platnost, účinnost a závaznost kolektivních smluv	61
5.7	Seznámení s obsahem kolektivních smluv a jejich uložení	64
6.	Kolektivní pracovní spory a jejich řešení	66
6.1	Pojem kolektivního pracovního sporu	66
6.2	Způsoby řešení kolektivních pracovních sporů obecně	68
6.3	Kolektivní spory podle zákona č. 2/1991 Sb., o kolektivním vyjednávání	69
6.4	Řízení před zprostředkovatelem	71
6.5	Řízení před rozhodcem	74
6.6	Stávka a výluka	78
6.6.1	Pojem stávka a právo na stávku	78
6.6.2	Subjekty a obsah práva na stávku	82
6.6.3	Stávka podle zákona č. 2/1991 Sb., o kolektivním vyjednávání	83
6.6.4	Výluka	86
6.6.5	Výluka podle zákona č. 2/1991 Sb., o kolektivním vyjednávání	87

6.7 Důsledky stávky v nemocenském a důchodovém pojištění	89
6.7.1 Nemocenské pojištění	89
6.7.2 Důchodové pojištění	90

III. OSOBNÍ RÁMEC SOCIÁLNÍHO DIALOGU

JUDr. Dana Hrabcová, Ph.D.

1. Společenské a osobní předpoklady úspěšného vyjednávání	92
2. Konflikt a jeho využití ve vyjednávání	93
2.1 Konflikt a jeho úloha v komunikaci	93
2.2 Gradace konfliktu	94
2.3 Využívání metody řízeného konfliktu ve vyjednávání	96
2.4 Míra konfliktu a výsledky vyjednávání	99
3. Druhy a metody vyjednávání	101

IV. PSYCHOLOGICKÉ ASPEKTY VYJEDNÁVÁNÍ

Doc. PhDr. Pavel Prunner, CSc.

1. Základní premisy umění vyjednat	106
1.1 Umění vyjednat a typ osobnosti	107
1.2 Jak se připravit k úspěšnému vyjednávání	108
1.3 Obecné zásady efektivního vyjednávání	111
1.4 Optimální atmosféra – podmínka úspěšného vyjednávání	112
2. Základní zásady a taktiky neverbální komunikace	113
2.1 Stále platí, že „šaty dělají člověka“	113
2.2 Komunikační význam hlavy, výrazová pozitivita	115
2.3 Komunikační význam těla, postoj, gesta	120
2.4 Simulace, disimulace, agravace a ověřování pravdivosti sdělení	123
2.5 Osobní, sociální a veřejná zóna a vyjednávání	125
2.6 Vstup do intimní zóny protějšku a taktiky obrany	126
2.7 Podání ruky a taktiky s ním spojené	127
2.8 Gesta jako významný faktor neverbální komunikace	129
2.9 Optimální míra intenzity projevu	131

2.10	Taktiky prostorové neverbální dominance	132
2.11	Telefon v průběhu vyjednávání, přerušení jednání	136
3.	Paraverbální projevy a jejich význam ve vyjednávání	139
3.1	Základní taktiky v oblasti paralingvistické	139
3.2	Konfrontační tón, emoce při vyjednávání a jak jim čelit	140
3.3	Souhlasné projevy jako taktika vyjednávání	143
4.	Základní pravidla a taktiky verbální komunikace	144
4.1	Parazitní výrazy a pazvuky	144
4.2	Pomlky, monology a taktiky s tím související	145
4.3	Rezignace, defenziva a ultimativní vyjednávání	146
4.4	Obrana při nátlakově ultimativním a konfrontačním jednání	147
4.5	Blufování, lhaní a obrana před ním	148
4.6	Tempo jednání jako taktika efektivního vyjednávání	151
4.7	Čas a jeho využití ve vyjednávání, taktika přerušení jednání	153
4.8	Aktivní naslouchání a související vyjednávací taktiky	157
4.9	Míra porozumění a informační šumy	161
4.10	Atmosféra vyjednávání, profesionalita, dominance	163
4.11	Prezentace vlastního názoru	164
4.12	Konflikt v průběhu vyjednávání – názorová (postojová) disonance	166
4.13	Taktiky obrany při jednání s negativistickou osobou	168
4.14	Ultimativní, výhrůžné a agresivní jednání a jak se mu bránit	172
4.15	Dynamika vyjednávání, postoje a taktiky s tím spojené	175
4.16	Taktiky tvorby dohody v závěru jednání	177

V. FÁZE KOLEKTIVNÍHO VYJEDNÁVÁNÍ – PROCES A TAKTIKY	
<i>JUDr. Dana Hrabcová, Ph.D.</i>	
1. Fáze přípravy jednání	183
1.1 Příprava obsahu budoucí kolektivní smlouvy a zpracování návrhu	184
1.1.1 Získávání informací o zájmech a prioritních zájmech	184
1.1.2 Získávání informací o možnostech protistrany	186
1.1.3 Výběr cílů, stanovení náhradních cílů, taktika „pseudocílů“	187
1.1.4 Zpracování návrhu smlouvy, protisměrné návrhy, protinávrhy	190
1.2 Příprava procesu vyjednávání	192
1.2.1 Výběr týmu, složení a určení rolí při vyjednávání	193
1.2.2 Vymezení časového prostoru	198
1.2.3 Volba místa a prostředí k vyjednávání	200
1.2.4 Dohoda o pravidlech jednání	201
2. Fáze vyjednávání	205
2.1 Druhá fáze vyjednávání – poznávání, manévrování, dohody	205
2.2 Aplikace teoretických poznatků, komunikačních technik a taktik při vyjednávání	206
3. Závěrečná fáze jednání	208
3.1 Závěr jednání – kolektivní smlouva	208
3.2 Hodnocení výsledků vyjednávání, sebehodnocení	213
NĚKOLIK SLOV ZÁVĚREM	215
SEZNAM POUŽITÉ A DOPORUČENÉ LITERATURY A ZDROJŮ	216
GRAFICKÉ PŘÍLOHY	220