

Obsah

Úvod	
Kapitola 1:	
Vyjednávací minimum	11
Kapitola 2:	
Přesvědčování	27
Kapitola 3:	
Taktiky tvrdého pozičního vyjednávání a jak se jim bránit	63
Kapitola 4:	
Jak reagovat na „berte, nebo nechte být“	83
Kapitola 5:	
Neurovědy a vyjednávání	93
Kapitola 6	
Kooperativní vyjednávání	103
Kapitola 7	
Dynamika týmových negociací	143
Kapitola 8	
Pasti iracionality ve vyjednávání	151
Kapitola 9	
Zlaté pravidlo vyjednávání	171
Kapitola 10	
Povídka Vyjednávání - hra života	191
Poznámky	237
Seznam použité literatury	247