

# OBSAH

SLOVO AUTORA	7
ÚVOD	11
<b>KAPITOLA 1: JAK PŘESTAT PROHRÁVAT A ZAČÍT PŘI VYJEDNÁVÁNÍ DOSAHOVAT SVÝCH CÍLŮ</b>	15
Jak při jednání poznat cíle a motivy protivníka .....	16
Vyjednávání jako dialog stran, který může vést k dohodě .....	19
Kdo je ve vyjednávání silnější – lev, nebo liška? .....	24
Jak být lvem při sledování svých zájmů .....	43
Jak rozpoznat chování protivníka: čtyři typy chování, od „pubertáka“ až po „tank“ .....	57
Jak regulovat zápal boje u jednacího stolu .....	85
<b>KAPITOLA 2: JAK SE NAUČIT ROZLIŠOVAT MEZI KOMPROMISEM A ZBYTEČNÝM ÚSTUPKEM</b>	98
Tvorba rozpočtu vyjednávání. Čtyři klíčové součásti, které ovlivňují výsledek .....	98
Vytvořte si „magický“ mnohoúhelník zájmů .....	107
<b>KAPITOLA 3: PĚT KLÍČOVÝCH TECHNIK, KTERÉ PŘI TVRDÉM VYJEDNÁVÁNÍ MÍVAJÍ VÝSLEDKY</b>	118
Pohled jako záruka úspěchu .....	119
Síla lhostejnosti. Jak se vyvarovat „potřeby“ a strachu .....	121
Jak říkat „ne“, aniž bychom si narušili vztahy .....	128
Pozice „hostitele“ předznamenává úspěch .....	133
Síla přesvědčení .....	139
<b>KAPITOLA 4: VYJEDNÁVÁNÍ V TĚŽKÝCH PODMÍNKÁCH</b>	142
Jak se ochránit před tlakem a manipulací při vyjednávání .....	143
Tři důležitá opatření, která umožní ovládat emoce .....	150

## **KAPITOLA 5: SEDM TECHNIK K DOSAŽENÍ DOHODY**

<b>S TVRDÝM PROTIVNÍKEM</b>	<b>157</b>
Jak odrážet drobné výpady a ujasnit si pozici protivníka .....	158
Jak změnit boj ve spolupráci .....	165
Meze pro použití techniky „částečný souhlas“ .....	171
Využívejte „spojení“, pokud nechápete manipulátorovy motivy ...	176
Diskutujte správně, bez provokace .....	178
Jak se vyhnout hrubostem .....	186
Žert a milé slovo – záruky úspěchu při jednání i s tím nejagresivnějším protivníkem .....	201
Technika „humor“ .....	210

## **KAPITOLA 6: JAK JEMNĚ A NENÁPADNĚ MĚNIT**

<b>STANOVISKO PROTIVNÍKA</b>	<b>213</b>
Ukažte protivníkovi výhodnost svého návrhu. Hra s kontrasty ...	216
Spolehlivý způsob, jak přivést druhou stranu ke „správnému“ rozhodnutí .....	220
Jak nescočit na rychlé „ano“ .....	228
Odpověď na tu nejsložitější otázku .....	235
Když chcete něco chytit, nejdřív to pusťte .....	236
Je třeba oplácet dárky? .....	240

## **KAPITOLA 7: VYTVOŘENÍ CESTOVNÍ MAPY JEDNÁNÍ**

Čím se řídí vyjednávání. role strategie a taktiky .....	247
Jak vytvořit cestovní mapu a co je k tomu zapotřebí .....	252
S kým jednat .....	269
Kdy vést jednání .....	276
Jak vyjednávat .....	278
Jak přistupovat ke svému protivníkovi .....	279
Zvláštnosti vyjednávání s představiteli různých zemí .....	288

## **MOŽNÉ ODPOVĚDI NA ÚKOLY A CVIČENÍ**

<b>POZNÁMKY</b>	<b>309</b>
-----------------	------------