
OBSAH

| | |
|---|-----------|
| 1. Základní kameny vyjednávání | 7 |
| 1.1 Umění se dohodnout | 7 |
| 1.2 Vítězové a poražení | 10 |
| 1.3 Strany vyjednávání | 11 |
| 1.4 Vnější okolnosti | 13 |
| 1.5 Vyjednávání a očekávání | 18 |
| 1.6 Vyjednávání je proces | 26 |
| 1.7 Vyjednávání je hra | 27 |
| 1.8 Divadlo | 28 |
| 1.9 Strategie ve vyjednávání | 29 |
| 1.10 Strategie a taktika | 31 |
| 1.11 Typy vyjednávání | 32 |
| 1.12 Nástroje vyjednávání | 39 |
| 1.13 Nemoci a chyby | 45 |
| 2. Strategie pro vyjednávání | 58 |
| 2.1 Úvod k popisu strategie | 58 |
| 2.2 Nejběžnější strategie | 59 |
| 2.2.1 <i>Strategie otevřeného, lineárního jednání</i> | 59 |
| 2.2.2 <i>Strategie propozice a ústupku</i> | 61 |
| 2.2.3 <i>Strategie dvou a více propozic</i> | 67 |
| 2.2.4 <i>Strategie negativního vymezení</i> | 70 |
| 2.2.5 <i>Strategie kompromisního trojúhelníku</i> | 74 |
| 2.2.6 <i>Strategie úkroku z cesty</i> | 76 |
| 2.2.7 <i>Strategie komplementárních cílů</i> | 79 |
| 2.2.8 <i>Strategie zásadního ústupku</i> | 83 |
| 2.2.9 <i>Strategie globální defenzivy</i> | 85 |
| 2.2.10 <i>Strategie sektorové obrany</i> | 89 |
| 2.2.11 <i>Strategie plánované negace</i> | 90 |
| 2.2.12 <i>Strategie rostoucích požadavků</i> | 91 |
| 2.2.13 <i>Strategie čistého nátlaku</i> | 94 |
| 2.3 Vlastnosti strategií | 95 |

| | |
|---|------------|
| 3. Volba a použití strategie | 99 |
| 3.1 Na úvod | 99 |
| 3.2 Postoj k partnerovi a strategie | 100 |
| 3.3 Cílování jednání | 102 |
| 3.4 Volba strategie | 103 |
| 3.5 Modelování strategie | 107 |
| 3.6 Psychologická příprava | 109 |
| 3.6.1 Klíčové body | 109 |
| 3.7 Argumentační báze | 118 |
| 3.8 Vyjednávání a vyjednaváči – použití vyjednavacího týmu | 121 |
| 3.9 Uplatňování strategie | 125 |
| 3.10 Přístup k vyjednavacímu týmu protistrany | 126 |
| 3.11 Hodnocení strategie | 128 |
| 4. Strategie druhé strany | 131 |
| 4.1 Na úvod | 131 |
| 4.2 Co chce náš partner? | 132 |
| 4.3 Příprava na obranu | 138 |
| 4.4 Inkorporace strategií | 145 |
| 4.5 Interakce strategií | 146 |
| 4.5.1 Dvě strategie lineárního vyjednávání | 147 |
| 4.5.2 Lineární vyjednávání a strategie propozice a ústupku | 147 |
| 4.5.3 Propozice a ústupek a strategie více propozic | 147 |
| 4.5.4 Dvě strategie propozice a ústupku | 148 |
| 4.5.5 Strategie propozice a ústupku a negativního vymezení | 149 |
| 4.5.6 Dvě strategie kompromisního trojúhelníku | 149 |
| 4.5.7 Strategie zásadního ústupku a globální defenzivy | 150 |
| 4.5.8 Strategie propozice a ústupku a strategie rostoucích požadavků .. | 150 |
| 4.5.9 Strategie čistého nátlaku a plánované negace | 151 |
| 4.5.10 Strategie komplementárních cílů a zásadního ústupku | 151 |
| 4.6 Využití interakce | 152 |
| 4.7 Význam strategie partnera | 152 |
| Rejstřík | 154 |