

Obsah

Úvod	
Co je to efektivní vyjednávání?	10
ČÁST PRVNÍ	
Jak hrát hru efektivního vyjednávání	13
Zahajovací gambity	15
Kapitola 1	
Žádejte víc, než očekáváte, že dostanete.....	16
Kapitola 2	
Nikdy nekývněte na první nabídku.....	26
Kapitola 3	
Jak se vykrucovat	32
Kapitola 4	
Vyhňte se konfrontaci.....	36
Kapitola 5	
Neochotný prodejce a neochotný kupec	39
Kapitola 6	
Použijte metodu „svěráku“	44
Střední gambity	49
Kapitola 7	
Jak jednat s osobou, která není oprávněná rozhodovat	50
Kapitola 8	
Klesající hodnota služeb	62
Kapitola 9	
Nikdy nenabízejte dělení rozdílové částky.....	65

Kapitola 10	
Jak se dostat ze slepé uličky	68
Kapitola 11	
Jak zvládat patové situace	71
Kapitola 12	
Jak zvládnout situaci, když jednání uvízne na mrtvém bodě.....	74
Kapitola 13	
Vždy žádejte něco za něco.....	77
Závěrečné gambity	81
Kapitola 14	
Hodný chlapík/zlý chlapík.....	82
Kapitola 15	
Nahlodávání.....	88
Kapitola 16	
Jak redukovat ústupky.....	96
Kapitola 17	
Gambit stažení nabídky.....	100
Kapitola 18	
Pozice pro snadný souhlas	104
Neetické gambity	107
Kapitola 19	
Léčka.....	108
Kapitola 20	
Červený sleď aneb odvedení pozornosti	113
Kapitola 21	
Vyzobávání třešní.....	116
Kapitola 22	
Úmyslný omyl.....	119

Kapitola 23	
Default – přednastavená hodnota	121
Kapitola 24	
Eskalace.....	122
Kapitola 25	
Řízené informace	125
Principy vyjednávání.....	127
Kapitola 26	
Přimějte druhou stranu, aby vyložila karty jako první.....	128
Kapitola 27	
Hrát si na hloupého je chytré	132
Kapitola 28	
Nedovolte, aby smlouvu napsala druhá strana	135
Kapitola 29	
Vždy si smlouvu přečtěte	139
Kapitola 30	
Klamavá čísla	141
Kapitola 31	
Lidé věří tomu, co je napsané	143
Kapitola 32	
Soustřeďte se	145
Kapitola 33	
Vždy druhé straně poblahopřejte	148
ČÁST DRUHÁ	
Řešení složitých problémů vyjednávání.....	149
Kapitola 34	
Umění mediace.....	150

Kapitola 35	
Umění arbitráže	161
Kapitola 36	
Umění řešit konflikty.....	168
ČÁST TŘETÍ	
Vyjednávání pod tlakem.....	180
Kapitola 37	
Když čas tlačí	181
Kapitola 38	
Síla informací	190
Kapitola 39	
Buďte připraveni odejít.....	205
Kapitola 40	
Be, nebo nechej být.....	211
Kapitola 41	
Fait accompli	215
Kapitola 42	
Horký brambor	218
Kapitola 43	
Ultimáta.....	223
ČÁST ČTVRTÁ	
Jak jednat s lidmi, kteří nejsou Američané	226
Kapitola 44	
Jak vyjednávají Američané	228
Kapitola 45	
Jak obchodovat s Američany: Průvodce pro Neameričany.....	235

Kapitola 58	
Odbornost.....	332
Kapitola 59	
Síla situace.....	335
Kapitola 60	
Síla informací	337
Kapitola 61	
Kombinace moci	340
Kapitola 62	
Další formy moci	344
Kapitola 63	
Hnací síly vyjednávání	348
Kapitola 64	
Tzv. win-win vyjednávání.....	355
Závěr	361
Několik úvah na konec.....	361
Rejstřík	365
O autorovi	372
Další díla Rogera Dawsona	373