

OBSAH

| | |
|--|-----|
| SLOVO AUTORA | 7 |
| ÚVOD | 11 |
| KAPITOLA 1: JAK PŘESTAT PROHRÁVAT A ZAČÍT PŘI VYJEDNÁVÁNÍ DOSAHOVAT SVÝCH CÍLŮ | 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 |
| KAPITOLA 2: JAK SE NAUČIT ROZLIŠOVAT MEZI KOMPROMISEM A ZBYTEČNÝM ÚSTUPKEM | 98 |
| Tvorba rozpočtu vyjednávání. Čtyři klíčové součásti, které ovlivňují výsledek | 98 |
| Vytvořte si „magický“ mnohoúhelník zájmů | 107 |
| KAPITOLA 3: PĚT KLÍČOVÝCH TECHNIK, KTERÉ PŘI TVRDÉM VYJEDNÁVÁNÍ MÍVAJÍ VÝSLEDKY | 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 |
| KAPITOLA 4: VYJEDNÁVÁNÍ V TĚŽKÝCH PODMÍNKÁCH | 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 | |
| S TVRDÝM PROTIVNÍKEM | 157 |
| Jak odrážet drobné výpady a ujasnit si pozici protivníka | 158 |
| Jak změnit boj ve spolupráci | 165 |
| Meze pro použití techniky „částečný souhlas“. | 171 |
| Využijte „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 | |
| STANOVISKO PROTIVNÍKA | 213 |
| Ukažte protivníkovi výhodnost svého návrhu. Hra s kontrasty . . . | 216 |
| Spolehlivý způsob, jak přivést druhou stranu ke „správnému“ rozhodnutí. | 220 |
| Jak neskočit 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 | 246 |
| 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 | 297 |
| | |
| POZNÁMKY | 309 |