

Obsah

Předmluva 7

Úvod

Nejstarší mírotvorná lekce 9

Tři způsoby, jak vyjednat nemožné 11

Část I Síla rámce 17

Kapitola 1 **Síla rámce**

Vyjednávání v NFL 19

Kapitola 2 **Pákový efekt síly rámce**

Pat kvůli licenčním poplatkům 27

Kapitola 3 **Logika vhodnosti**

Vyjednávání ve stínu rakoviny 41

Kapitola 4 **Strategická nejednoznačnost**

Americko-indická jaderná smlouva 53

Kapitola 5 **Hranice rámce**

Na cestě k válce v Iráku 61

Kapitola 6 **Výhoda prvního na tahu**

Nerozbitná mírová dohoda 69

Část II Síla procesu 79

Kapitola 7 **Síla procesu**

Jak se dojednávala americká ústava 80

Kapitola 8 **Pákový efekt síly procesu**

Zpátečka za 10 milionů 89

Kapitola 9 **Zachovat moment hybnosti**

Stávky a výluky v NHL 103

Kapitola 10 Zůstat u stolu

Budování míru od Paříže po Versailles 113

Kapitola 11 Hranice procesu

(Pokus o) ukončení vietnamské války 123

Kapitola 12 Změnit pravidla

Vyjednávání s vašimi *Přáteli* 137

Část III Síla empatie 149

Kapitola 13 Síla empatie

Vyjednávání během Kubánské krize 151

Kapitola 14 Pákový efekt síly empatie

Jednání s pistolí u hlavy 165

Kapitola 15 Umění se přizpůsobit

Jak se prodávala modernita v Saúdské Arábii 181

Kapitola 16 Zmapovat vyjednávací prostor

Vyjednávání prodeje Louisiany 189

Kapitola 17 Partneři, nikoli oponenti

Uprostřed přestřelky 205

Kapitola 18 Porovnat mapy

Lekce kartografie a lingvistiky 215

Kapitola 19 Cesta kupředu

Vyhlášení míru v Severním Irsku 227

Poděkování 235

O autorovi 237

Poznámky 238