

Obsah

I.	Konflikty a hledání jejich řešení.....	8
II.	Mapování vyjednávacího pole pro stranu oponenta.....	15
III.	Úvahy o vlastní pozici, respektive pozici klienta a postup jednání o zájmech	22
IV.	Volba vyjednávacího stylu podle kritérií úspěchu	27
V.	Vyjednávat znamená komunikovat.....	36
VI.	Umění naslouchat a umění mlčet.....	40
VII.	Strategie a taktika vyjednávání	44
VIII.	Obranné mechanismy efektivního vyjednavatele	58
IX.	Silový arzenál efektivního vyjednavatele a jak jej využít	81
X.	Pár slov na závěr	92