

# Obsah

Úvod k 2. rozšířenému vydání

Kapitola 1:

Vyjednávací minimum 11

Kapitola 2:

20 vět, které vám usnadní vyjednávání 27

Kapitola 3

Přesvědčování 35

Kapitola 4:

Taktiky tvrdého pozičního vyjednávání a jak se jim bránit 71

Kapitola 5:

Jak reagovat na „berte, nebo nechte být“ 91

Kapitola 6:

Neurovědy a vyjednávání 101

Kapitola 7

Kooperativní vyjednávání 111

Kapitola 8

Dynamika týmových negociací 151

Kapitola 9

Pasti iracionality ve vyjednávání 159

Kapitola 10

Zlaté pravidlo vyjednávání 179

Kapitola 11

Povídka Vyjednávání - hra života 201

Poznámky 247

Seznam použité literatury a dalších zdrojů 257