



Jak dosáhnout souhlasu

Všichni neustále vyjednáváme – v zaměstnání, v podnikání, v politice, v rodině... Často však používáme metody a postupy, které komplikují nebo dokonce znemožňují prosazení našeho zájmu, mohou narušit naše vztahy s těmi, s nimiž jednáme, popř. mohou vyvolat konflikt. Bestseller amerických autorů seznamuje s metodami vyjednávání, jež umožňují efektivně prosazovat vlastní zájmy, řešit konfliktní či zdánlivě neřešitelné situace a dosáhnout přijatelného výsledku pro zúčastněné strany i tam, kde klasické poziční vyjednávání selhává nebo vede k narušení vztahů s partnerem na druhé straně "jednatého stolu". Překlad z angličtiny Aleš Lisa.