

Оглавление

Глава 1

НОВЫЕ ПРАВИЛА

*Как превратить противника по переговорам
в своего союзника*7

Глава 2

СТАНЬТЕ ЗЕРКАЛОМ

Как быстро установить взаимопонимание36

Глава 3

НЕ ЧУВСТВУЙТЕ ЧУЖУЮ БОЛЬ, НАВЕСЬТЕ НА НЕЕ ЯРЛЫК

*Как создать доверие с помощью тактического
сочувствия*67

Глава 4

ОСТЕРЕГАЙТЕСЬ ОТВЕТА «ДА» И ДОБИВАЙТЕСЬ ОТВЕТА «ВСЕ ПРАВИЛЬНО!»

Как получить «зеленый свет» в процессе убеждения ..98

Глава 5

«НЕТ» — ТОЖЕ ОТВЕТ

*Как спровоцировать оппонента
на отрицательный ответ, чтобы он
раскрыл перед вами свои реальные планы*119

Глава 6	
ПОДСТРАИВАЙТЕ РЕАЛЬНОСТЬ ПОД СЕБЯ	
<i>Как определить, что справедливо, а что нет</i>	146
Глава 7	
СОЗДАЙТЕ ИЛЛЮЗИЮ КОНТРОЛЯ	
<i>Как составлять точно выверенные вопросы, чтобы превращать противостояние в сотрудничество</i>	181
Глава 8	
УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ЗАДАЧА ВЫПОЛНЕНА	
<i>Как выявить лжецов и обезопасить себя от «закулисных» игроков</i>	206
Глава 9	
ТОРГ УМЕСТЕН	
<i>Как настоять на своей цене</i>	237
Глава 10	
НАЙДИТЕ «ЧЕРНЫХ ЛЕБЕДЕЙ»	
<i>Как вырваться вперед, обнаружив неизвестные ранее факты</i>	268
Примечания	316