

ОГЛАВЛЕНИЕ

От автора	8
-----------------	---

Введение.....	11
---------------	----

ГЛАВА 1. КАК ПЕРЕСТАТЬ ПРОИГРЫВАТЬ И НАЧАТЬ ПОЛУЧАТЬ СВОЮ ВЫГОДУ В ПЕРЕГОВОРАХ.....	14
--	-----------

§ 1. Распознать цели и мотивы оппонента в переговорах	14
§ 2. Кто сильнее в переговорах — лев или лиса?	24
§ 3. Научиться быть львом в достижении своих интересов.....	45
§ 4. Как распознать поведение оппонента. Четыре типа поведения. От «подростка» до «танка»	62
§ 5. Способы регулировать накал страстей за переговорным столом	92

ГЛАВА 2. КАК НАУЧИТЬСЯ ОТЛИЧАТЬ КОМПРОМИСС ОТ НЕНУЖНЫХ УСТУПОК.....	109
--	------------

§ 1. Формирование бюджета переговоров. Четыре основных компонента, которые влияют на результат	109
§ 2. Постройте «магический» многогранник интересов.....	119

ОГЛАВЛЕНИЕ

ГЛАВА 3. ПЯТЬ ОСНОВНЫХ ПРИЕМОВ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА В ЖЕСТКИХ ПЕРЕГОВОРАХ.....	131
§ 1. Правильный взгляд — залог успеха	134
§ 2. Как оградить себя от «нужды» и страха.....	134
§ 3. Как отказывать, не испортив отношения.....	143
§ 4. Позиция «хозяина» ведет к успеху	147
§ 5. Поиск своей правоты.....	152
ГЛАВА 4. КАК ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ В ЖЕСТКИХ УСЛОВИЯХ	156
§ 1. Как уберечь себя от давления и манипуляций в переговорах	157
§ 2. Три важных шага, которые позволяют контролировать эмоции	165
ГЛАВА 5. СЕМЬ ТЕХНИК, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ ДОГОВОРИТЬСЯ С ЖЕСТКИМ ОППОНЕНТОМ.....	172
§ 1. Как отразить мелкие уколы и уточнить позицию соперника.....	173
§ 2. Как перевести борьбу в сотрудничество.....	180
§ 3. Используйте «связку», если не понимаете мотивы манипулятора.....	192
§ 4. Опровергайте правильно и без провокаций	193
§ 5. Как уклониться от грубости	204
§ 6. Шутка и приятное слово — залог успеха в разговоре даже с самым агрессивным собеседником.....	218
§ 7. Техника «Юмор».....	227
ГЛАВА 6. КАК МЯГКО И НЕЗАМЕТНО МЕНЯТЬ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ ОППОНЕНТА	232
§ 1. Как показать оппоненту выгодность своего предложения. Игра на контрастах	235
§ 2. Верный способ подтолкнуть собеседника к «правильному» выбору.....	239

ОГЛАВЛЕНИЕ

§ 3. Как не попасться на уловку быстрого «да»	247
§ 4. Ответ на самый сложный вопрос	253
§ 5. Хотите поймать? — Отпустите	255
§ 6. Нужно ли отвечать на подарки?	259
ГЛАВА 7. ПОСТРОЕНИЕ ДОРОЖНОЙ КАРТЫ	
ПЕРЕГОВОРОВ.	265
§ 1. Что управляет переговорами. Роль стратегии и тактики.	266
§ 2. Как построить дорожную карту и что для этого нужно	271
§ 3. Особенности ведения переговоров с представителями разных стран.	308
Возможные ответы на задания	320