

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 1. Новые правила	7
<i>Как стать самым умным в любой компании</i>	
Глава 2. Станьте зеркалом	37
<i>Как быстро установить взаимопонимание</i>	
Глава 3. Не чувствуйте чужую боль, навесьте на нее «ярлык»	71
<i>Как создать доверие с помощью тактического сочувствия</i>	
Глава 4. Остерегайтесь ответа «Да» и добивайтесь ответа «Все правильно!»	105
<i>Как получить «зеленый свет» в процессе убеждения</i>	
Глава 5. «Нет» — тоже ответ	129
<i>Как спровоцировать оппонента на отрицательный ответ, чтобы он раскрыл перед вами свои реальные планы</i>	
Глава 6. Подстраивайте реальность под себя	159
<i>Как определить, что справедливо, а что нет?</i>	
Глава 7. Создайте иллюзию контроля	197
<i>Как составлять точно выверенные вопросы, чтобы превращать противостояние в сотрудничество?</i>	
Глава 8. Убедитесь, что задача выполнена	225
<i>Как выявить лжецов и обезопасить себя от «закулисных» игроков</i>	
Глава 9. Торг уместен	259
<i>Как настоять на своей цене</i>	260
Глава 10. Найдите «черных лебедей»	293
<i>Как вырваться вперед, обнаружив не известные ранее факты</i>	
Примечания	346