

# ОГЛАВЛЕНИЕ

От автора.....	9
Введение.....	13
<b>ГЛАВА 1. КАК ОСВОИТЬ «КРЕМЛЕВСКУЮ ШКОЛУ ПЕРЕГОВОРОВ»</b> ....	16
§ 1. Распознать цели и мотивы оппонента в переговорах .....	17
§ 2. Кто сильнее в переговорах — лев или лиса?.....	28
§ 3. Научиться быть львом в достижении своих интересов.....	56
§ 4. Как распознать поведение оппонента. Четыре типа поведения. От «подростка» до «танка» .....	78
§ 5. Способы регулировать накал страстей за переговорным столом .....	116

**ГЛАВА 2. КАК НАУЧИТЬСЯ  
ОТЛИЧАТЬ КОМПРОМИСС  
ОТ НЕНУЖНЫХ УСТУПОК.....136**

- § 1. Формирование бюджета переговоров.  
Четыре основных компонента,  
которые влияют на результат.....137
- § 2. Постройте «магический»  
многогранник интересов .....149

**ГЛАВА 3. ПЯТЬ ОСНОВНЫХ ПРИЕМОВ  
ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА  
В ЖЕСТКИХ ПЕРЕГОВОРАХ.....164**

- § 1. Правильный взгляд — залог успеха.....166
- § 2. Как оградить себя от «нужды» и страха ...168
- § 3. Как отказывать, не испортив отношения ...178
- § 4. Позиция «хозяина» ведет к успеху .....183
- § 5. Поиск своей правоты.....190

**ГЛАВА 4. КАК ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ  
В ЖЕСТКИХ УСЛОВИЯХ .....194**

- § 1. Как уберечь себя от давления и манипуляций  
в переговорах .....196
- § 2. Три важных шага, которые позволяют  
контролировать эмоции .....205

**ГЛАВА 5. СЕМЬ ТЕХНИК,  
КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ ДОГОВОРИТЬСЯ  
С ЖЕСТКИМ ОППОНЕНТОМ .....213**

- § 1. Как отразить мелкие уколы  
и уточнить позицию соперника .....214
- § 2. Как перевести борьбу  
в сотрудничество .....223
- § 3. Используйте «связку»,  
если не понимаете мотивы манипулятора ..239

§ 4. Опровергайте правильно и без провокаций .....	241
§ 5. Как уклониться от грубости .....	253
§ 6. Шутка и приятное слово — залог успеха в разговоре даже с самым агрессивным собеседником .....	271
§ 7. Техника «Юмор» .....	283

## **ГЛАВА 6. КАК МЯГКО И НЕЗАМЕТНО МЕНЯТЬ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ ОППОНЕНТА .....**

289

§ 1. Как показать оппоненту выгодность своего предложения. Игра на контрастах .....	293
§ 2. Верный способ подтолкнуть собеседника к «правильному» выбору .....	298
§ 3. Как не попасться на уловку быстрого «да» .....	308
§ 4. Ответ на самый сложный вопрос .....	316
§ 5. Хотите поймать? — Отпустите .....	319
§ 6. Нужно ли отвечать на подарки? .....	324

## **ГЛАВА 7. ПОСТРОЕНИЕ ДОРОЖНОЙ КАРТЫ ПЕРЕГОВОРОВ .....**

332

§ 1. Что управляет переговорами. Роль стратегии и тактики .....	334
§ 2. Как построить дорожную карту и что для этого нужно .....	340
§ 3. Особенности ведения переговоров с представителями разных стран .....	387

## **Возможные ответы на задания .....**

400