

Содержание

ДЛЯ НАЧАЛА. ИНСТРУМЕНТ И ОРКЕСТР.....	7
--	----------

ЧАСТЬ I. Магия переговоров

ГЛАВА ПЕРВАЯ. У КОГО РУЛЬ, НА ТОМ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. ВЫ — ХОЗЯИН ПЕРЕГОВОРОВ	21
ГЛАВА ВТОРАЯ. ВХОДИМ В ПЕРЕГОВОРНОЕ ПРОСТРАНСТВО.....	29
ГЛАВА ТРЕТЬЯ. ЗАДАЧИ	41
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ. ОТНОШЕНИЯ	48
ГЛАВА ПЯТАЯ. ЭНЕРГИЯ	57
ГЛАВА ШЕСТАЯ. ОБИТАТЕЛИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОСТРАНСТВА ...	65
Отношенцы	65
Технологи	70
Властники	76
Кто здесь?	85
ГЛАВА СЕДЬМАЯ. ВЫ ТОЧНО НА ПЕРЕГОВОРАХ?	90

ЧАСТЬ II. Переговорное пространство

ЭТАП ПЕРВЫЙ (ОН ЖЕ НУЛЕВОЙ). ПОДГОТОВКА	107
Помощники в настройке настроения	120
Поддержка с воздуха	135
ЭТАП ВТОРОЙ. ВСТУПЛЕНИЕ В КОНТАКТ	145
Раппорт и ось отношений	149
Энергия в переговорных отношениях и их влияние на ось задач... ..	165
Тонкости настройки единой системы, или как облегчить установление раппорта	173
Ось задач и фокус на людях	180
ЭТАП ТРЕТИЙ. РАБОТА С ПОНЯТИЯМИ, ПРОБЛЕМАМИ И ИНТЕРЕСАМИ	184
Кто сказал «ну шо?»	187
Чьи проблемы и интересы обсуждаются	192
Понятия. Проблемы. Интересы	199
Проблемы и интересы — на стол	204
Ловушки неточностей	209

ЭТАП ЧЕТВЕРТЫЙ. ПОСТАНОВКА МИКРОЦЕЛЕЙ. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ. РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ	215
Выхода нет, или «Согласие в несогласии»	229
ЭТАП ПЯТЫЙ. ФИКСИРОВАНИЕ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ. ОФОРМЛЕНИЕ ПРОДУКТА	236
ЭТАП ШЕСТОЙ. ВЫХОД ИЗ КОНТАКТА	244
ЗАКРЫВАЕМ МАТРЕШКИ	252
ВОТ И ДОГОВОРИЛИСЬ	257