

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	6
Глава 1. Как договориться с любым переговорщиком	9
Побороть страх неудач	9
Победить страх возражений	16
Подготовиться к переговорам по опыту Моти Кристала	18
Начинать переговоры для захвата позиции	25
Владеть реакцией на любые действия партнера	29
Определить свой способ переговоров	41
Реализовать цели для достижения стопроцентного успеха на переговорах	44
Построить комплементарность целей	47
Найти четырнадцать ресурсов креативности для достижения целей	52
Глава 2. Как создать свое коммуникационное поле на переговорах	69
Сформировать коммуникационное поле	69
Сконструировать ситуацию переговоров	71
«Нырнуть» в море контекста	77
Сгенерировать новый контекст	84
Устроить ситуацию из контекста	88
Сотворить атмосферу переговоров	91
Инструменты создания атмосферы	101
Составить комбинацию интонаций для эффективного воздействия на других	104
Вести переговоры с «хозяином тайги», «поделником», «варщиком», «генералом», «апельсином», «акулой», «гонщиком», «андроидом», «безбашенным», «благодетелем», «грузчиком», «кидалой», «гипнотизером», «прагматиком», «спринтером» и «стайером»	110
Реализовать стратегии переговоров	123
Глава 3. Как быть умелым тактиком в конфликтах, при саботаже общения, нападках и манипулировании	134
Работа профессионального переговорщика в конфликтах. Семь тактических инструментов	134

Выход из любого конфликта	144
Правило 3Т для решения задачи в критических ситуациях против агрессивного переговорщика	147
Правило 3Т для решения задачи в критических ситуациях против манипулятора	153
Сохранить шансы	158
Последний шанс договориться	160
Глава 4. Как манипулировать на переговорах.	162
Прессинг	163
Троянский конь	166
Блеф	169
Шок	172
Угроза	174
Шантаж	175
Заячий след	178
Мнимое согласие	180
Обращение к авторитету	182
Призыв к жалости	183
Уступка иллюзорной ценности	185
Игнорирование	188
Картина будущего	188
Провокация	191
Интрига	194
Отвлекающий маневр	197
Глава 5. Как торговаться	199
Пробный шар	199
Modus vivendi	200
Логический подход	204
Запасной аэродром	206
Правило айкидо	209
Повторение аргументов	211
Бьем фактами и цифрами	212
Карманный трюк	213
На буксир!	215
Проблема — решение	217
Step by step	220

Проверка связи	224
Ширма.....	227
Idiota completo (IC)/Метод Коломбо.....	228
Правило волейбола.....	229
All inclusive	231
Пакет	234
Воронка вопросов (3+)	235
SPIN.....	237
Глава 6. Как найти зону комфорта.....	238
Отзеркаливание.....	238
Чужими глазами	242
Soft Power.....	245
Стенография.....	246
Take it easy.....	248
Pump and dump.....	250
Точка понимания.....	251
За скобки	253
Эмоциональный резонанс	254
Визуализация	256
Хорошо сидим	257
Поддержку обеспечим!	259
Психотерапия.....	261
Глава 7. Как применить нужный прием.....	264
Приемы, которых требует практика переговоров	264
Применение техники по ситуации и по психотипу оппонента	269
Получил отказ — примени прием: от интерпретации до выбора тактики.....	270
Сбор урожая приемов на поле практики.....	276
Зачем мы обсуждаем цену	292
Послесловие, или Как провести пешку креатива в ферзи.....	315
Примечания.....	319