

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
Глава 1. ПОЧЕМУ ЛЮДИ СОГЛАШАЮТСЯ	11
Глава 2. О ЧЕМ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ ИДЕТ РЕЧЬ НА ПЕРЕГОВОРАХ.....	38
Глава 3. СТРУКТУРА ПЕРЕГОВОРОВ. ЧТО И ЗАЧЕМ НАДО ГОВОРИТЬ, А О ЧЕМ ЛУЧШЕ ПРОМОЛЧАТЬ	66
Глава 4. КАК ВЫИГРАТЬ ПЕРЕГОВОРЫ ДО ИХ НАЧАЛА	98
Глава 5. ДИАГНОСТИКА СЕБЯ И ОППОНЕНТА. ВЫБОР СТИЛЯ ПЕРЕГОВОРОВ	132
Глава 6. ТЕХНИКИ ВЕДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ	169
Глава 7. РАБОТА С ИНФОРМАЦИЕЙ В КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРАХ	260
Глава 8. ДАВЛЕНИЕ И МАНИПУЛЯЦИИ В КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРАХ	294
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	302