

# Оглавление

<b>Введение .....</b>	<b>7</b>
<b>Глава 1. Психология переговорного процесса на русском языке .....</b>	<b>13</b>
Для кого эта книга .....	13
Зачем мы ведем переговоры .....	19
Особенности русских национальных переговорных традиций.....	28
Типы российских переговорщиков (негоциантов).....	50
Нейромаркетинг: как получить желаемое, отталкиваясь от психотипа собеседника.....	59
Как стать проще и притягивать к себе людей .....	63
Какие аргументы более убедительны — рациональные или иррациональные .....	68
Как заручиться доверием партнера .....	70
Доверие с точки зрения нейрофизиолога .....	70
<b>Глава 2. Практические приемы для переговоров по-русски .....</b>	<b>80</b>
Уверенность в себе и психологической настрой на переговоры.....	80
Как самооценка и уверенность в себе влияют на партнера.....	90
Пре-убеждение: как создать удачный образ еще до переговоров .....	101
Как заполнить общественное признание и чем отличается личный бренд от пре-убедительных ассоциаций.....	102
Как о вас формируют впечатление до личной встречи .....	106
Предложить богатство и здоровье: лучшая тактика ведения переговоров .....	111

## Оглавление

Формула убедительной аргументации в переговорах.....	120
Алгоритм переговоров: как стать своим и услышать: «Да! Я согласен!»...	129
Как получить твердое «да» от партнера .....	151
Тактические игры в переговорах по-русски.....	165
Артистизм и эмоциональность на переговорах.....	175
Как сохранять спокойствие во время переговоров.....	186
Прямолинейность на переговорах: за и против.....	196
<b>Глава 3. Управление переговорами и разрешение конфликтных ситуаций.....</b>	<b>203</b>
Как воспринимать отказы и почему партнер может быть настроен негативно.....	203
Как решать конфликты, возникающие на переговорах.....	213
Почему человеческая психика так остро откликается на слова-триггеры.....	215
Как успокоить обиженного и раздраженного собеседника.....	218
Что такое жесткие переговоры по-русски.....	221
Как люди попадают в ситуацию жестких переговоров.....	223
Чем жесткие переговоры отличаются от ультиматума.....	228
Типы российских жестких переговорщиков .....	229
Что обычно делают россияне, попав на жесткие переговоры.....	233
Как развить в себе способность договориться о чем угодно.....	240
Что такое речевая техника .....	246
Как из участника переговоров превратиться в того, кто ими управляет? Задавать вопросы!.....	270
Как работать с темной стороной личности.....	276
Где обучают переговорам в современной России.....	284
<b>Заключение.....</b>	<b>292</b>
<b>Об авторах.....</b>	<b>296</b>
<b>Список программ корпоративных тренингов Евгения Колотилова.....</b>	<b>300</b>
<b>Список программ корпоративных тренингов Андрея Ващенко.....</b>	<b>302</b>