

Оглавление

Благодарности	6
От издательства	7
Введение, или Как появилась эта книга	8
Кто такие недоговороспособные люди и при чем здесь аутичные психопаты	9
В чем разница между боевым и безжалостным НЛП.....	11
Пройдемся по структуре видов переговоров.....	14
Обращение в правоохранительные органы РФ	19
 Часть I. Структура личности недоговороспособного человека	 21
Глава 1. Пресуппозиции недоговороспособного человека	22
Первая и главная пресуппозиция безжалостного НЛП	23
Вторая пресуппозиция безжалостного НЛП.....	24
Третья пресуппозиция безжалостного НЛП.....	25
Четвертая пресуппозиция безжалостного НЛП	26
Пятая пресуппозиция безжалостного НЛП	26
Глава 2. Структура психики недоговороспособного человека.....	29
Что такое структура психики и почему мы не пользуемся обычными классификациями.....	29
В чем разница между аутистами и аутичными психопатами... ..	31
Глава 3. Сексуальное обаяние недоговороспособных людей	36
Немного о теории эволюции и Чарлзе Дарвине.....	36
Половые признаки ума и их проявление	40
Глава 4. Базовые коммуникативные алгоритмы недоговороспособных людей в переговорах.....	45
Как ставят цели обычные переговорщики и недоговороспособные люди.....	46
Алгоритмизация опыта за столом переговоров	47

Оглавление

«Заезженная пластинка» и «другой критерий» техники ведения переговоров	48
Глава 5. Эти глаза напротив: особенности калибровки недоговороспособных людей.....	52
Часть II. Техники и приемы, которые недоговороспособные люди используют для достижения целей	55
Глава 6. Конфликтующие части личности	56
С чего начинается конфликт частей личности	56
Дуализм тела и сознания	63
Назад — в будущее, вперед — в прошлое.....	66
Ловушки памяти	68
Практика	72
Глава 7. Метасообщения аутистов.....	74
Любовь	75
Дисфория.....	77
Мудрец	78
Обида	79
Глава 8. Пирамида логических уровней и ее деструктивное использование в переговорах	81
Уровень окружения	83
Уровень поведения	85
Уровень стратегий.....	86
Уровень ценностей и убеждений	86
Уровень личного своеобразия (идентичности).....	87
Уровень миссии	88
Работа с логическими уровнями	88
Глава 9. Ролевые модели недоговороспособных людей	93
Глава 10. Ролевая модель «спаситель».....	97
Глава 11. Ролевая модель «манипулятор»	102
Глава 12. Ролевая модель «психолог».....	108

Оглавление

Глава 13. Ролевая модель «морализатор»	113
Треугольник Карпмана	115
Основное содержание игры	116
Глава 14. Дополнительные техники ведения переговоров недоговороспособных людей, или Как стать главой секты.	119
Глава 15. «Фокусы» языка недоговороспособных	136
Глава 16. Иерархия ценностей	141
Ценность — значимость — важность	141
Калибровка по ценностям	143
Чем так важны ценности	145
Ценности. Разделяй и властвуй	146
Знай свое место!	147
Что по поводу защиты?	151
Практика	152
Часть III. Способы противодействия недоговороспособным людям и чему мы можем у них научиться	153
Глава 17. Включаем состояние «психопат»	154
Глава 18. Техники управления переговорами: время, место, ресурсы	163
Глава 19. Встраивание тревожности: зачем это нужно	167
Глава 20. Принцип постепенности при взаимодействии с недоговороспособными людьми	174
Глава 21. Особенности встраивания беспомощности и бесцельности недоговороспособным людям	180
Вместо заключения. Точка сборки	189