

Оглавление

| | |
|--|----------|
| Предисловие..... | 4 |
| Глава 1. Правила переговоров..... | 7 |
| Выходи вторым, приходи первым..... | 7 |
| Приближайся к оленю | 9 |
| Один рот, два уха..... | 11 |
| Следи за своей позой и позой своего собеседника | 12 |
| Следи за глазами оппонента | 12 |
| Храни один прием в запасе | 15 |
| Правило очередности введения аргументов | 16 |
| Правильно выбери место или сам усади своего собеседника..... | 16 |
| Не давай советов или оценок, если не просят | 17 |
| Отзеркаливай собеседника. Присоединяйся и веди его | 18 |
| Не реагируй на внешние раздражители | 19 |
| Не проводи прием без захвата..... | 20 |
| Фиксируй любой прием..... | 21 |
| Отложи эмоции | 21 |
| Замечай все, что слишком | 22 |
| Помни, что женщины лучше видят детали | 22 |
| Подводи итоги, резюмируй | 23 |
| Разбей слухи | 24 |
| Юмор не помешает | 25 |
| Добившись цели, остановись | 26 |
| Правый не доказывает, доказывающий не прав..... | 26 |
| Силу логикой не заменишь | 28 |
| Расположись на выгодной позиции..... | 29 |
| Отступай до заранее определенного предела | 30 |
| Помни, что чувства — более надежный инструмент, чем логика | 31 |
| Уважай своего соперника..... | 32 |
| Позаботься о двух технологиях: своего наступления и отступления противника..... | 33 |
| Почувствуй силу в безразличии..... | 34 |
| Помни о своей роли и роли противника | 35 |

| | |
|--|----|
| Вооружись сценарием | 37 |
| Расставь приоритеты | 39 |
| Обман на войне этичен | 40 |
| Знай свои принципы и ценности..... | 41 |
| Держи свою цель | 43 |
| Защищай свою ахиллесову пяту..... | 44 |
| Продумай, как себя продать | 44 |
| Вызови доверие у оппонента | 47 |
| Нейтральная тема в начале разговора не помешает | 48 |
| Не торопись с приемлемым решением | 50 |
| Правильно говори «нет» | 51 |
| Нащупай чувства партнера по переговорам и подыграй им | 53 |
| Не наступай без предварительной разведки..... | 54 |
| Держись уверенно. Будь невозмутим | 55 |
| Избегай обвинений | 56 |
| Ставь себя на место оппонента | 57 |
| Покажи противнику, что знаешь меньше | 58 |
| Говори с оппонентом на одном языке..... | 59 |
| Используй метафоры | 60 |
| Закрепи оппоненту роль..... | 61 |
| Обрати внимание соперника на свое великодушие..... | 62 |
| Помоги противнику сохранить свое лицо..... | 62 |
| Помни, что выход есть всегда | 63 |
| Улыбайся!..... | 65 |
| Чаще называй имя своего собеседника..... | 66 |
| Избегай непонятных терминов | 67 |
| Избегай превосходной степени сравнения | 67 |
| В начале и в конце переговоров — только позитив..... | 68 |
| Делай комплименты, но не льсти | 69 |
| Повтори главное..... | 71 |
| Контролируй свой «бюджет» переговоров..... | 71 |
| Хозяин задает вопросы | 72 |
| Не пугай, а создавай у противника неадекватную картину мира | 72 |
| Борись за выгоду, а не за амбиции | 73 |
| Лишай противника права на незнание, если это выгодно.... | 74 |

| | |
|--|-----------|
| Наблюдай за своими эмоциями | 75 |
| Следи, в какой точке находишься | 76 |
| Слушай — да услышишь | 77 |
| Осознавай свою выгоду | 78 |
| Задавай себе вопрос: «Что было бы, если бы...» | 79 |
| Не ищи справедливости, ищи пользу | 79 |
| Выбирай способы борьбы в зависимости от цены вопроса | 81 |
| Не додумывай за противника, а уточняй | 81 |
| Веди переговоры с тем, кто уполномочен принимать решения | 82 |
| Не нуждайся, а желай | 83 |
| Не рационализируй слишком | 84 |
| Проявляй эмоции, сотрудничая | 85 |
| Контролируя главное, продвигайся вперед | 85 |
| Глава 2. Некоторые термины | 87 |
| Глава 3. Приемы для переговоров | 90 |
| Приемы для наступления | 90 |
| Прием «Авторитетность» заявления | 90 |
| Прием «Аналогичный случай» | 91 |
| Прием «Блеф» | 92 |
| Прием «Блоки и союзы» | 92 |
| Прием «Блокировка мышления» | 93 |
| Прием «Блокировка с противником» | 94 |
| Прием «Братья по борьбе», или «Внешняя опасность» | 95 |
| Прием «Будущие потери» | 96 |
| Прием «Ва-банк» | 97 |
| Прием «Вам может показаться, но...» | 98 |
| Прием «Взять на гордость» | 98 |
| Прием «Взять на доверие» | 99 |
| Прием «Взять на желание казаться значимым» | 100 |
| Прием «Взять на зависть» | 100 |
| Прием «Взять на имидж» | 101 |
| Прием «Взять на интеллигентность» | 101 |
| Прием «Взять на испуг» | 102 |
| Прием «Взять на месть» | 102 |
| Прием «Взять на мужественность» | 103 |
| Прием «Взять на новизну» | 103 |

| | |
|--|-----|
| Прием «Взять на патриотизм»..... | 104 |
| Прием «Взять на порядочность»..... | 105 |
| Прием «Взять на ревность» | 105 |
| Прием «Взять на “слабо”» | 106 |
| Прием «Взять на справедливость»..... | 106 |
| Прием «Взять на ценности»..... | 107 |
| Прием «Вилка», или «Выбор без выбора» | 107 |
| Прием «Возврат в дискуссию» | 108 |
| Прием «Вопросы-“капканы”» | 109 |
| Прием «Все или ничего», или «Пакет»..... | 110 |
| Прием «Встань на мое место»..... | 110 |
| Прием «Вы же поняли, почему...»..... | 112 |
| Прием «Выбери сам, кто ты» | 112 |
| Прием «Выбирай!» | 113 |
| Прием «Выведение из себя», или «Щипки снизу» | 114 |
| Прием «Выдвижение требований в последнюю минуту» | 115 |
| Прием «Вынесение некоторых вопросов “за скобки”» | 116 |
| Прием «Высмеивание позиции» | 116 |
| Прием «Высокая позиция», или «Захватить роль “хозяина”» | 117 |
| Прием «Выходи вторым»..... | 118 |
| Прием «Гипербола», или «Преувеличение» | 119 |
| Прием «Глушение другой стороны»..... | 120 |
| Прием «Говорите точнее»..... | 121 |
| Прием «Давайте проанализируем» | 121 |
| Прием «Двойное толкование», или «Вольная интерпретация».. | 122 |
| Прием «Демонстративное игнорирование» | 123 |
| Прием «Демонстрация обиды» | 124 |
| Прием «Другой контекст»..... | 125 |
| Прием «Женские штучки»..... | 125 |
| Прием «Завести в тупик»..... | 126 |
| Прием «Завышенные требования», или «Проси больше» | 127 |
| Прием «Закрытая дверь», или «Демонстративный отказ от переговоров» | 128 |
| Прием «Занять незанятую выгоду»..... | 128 |
| Прием «Зеркало» | 129 |
| Прием «Злой и добрый» | 130 |
| Прием «Использование непонятных слов и терминов»..... | 131 |
| Прием «Когда-что-давайте»..... | 132 |
| Прием «Конкретнее»..... | 132 |
| Прием «Легкая разборка», или «Проба на зубок» | 133 |
| Прием «Лесть, комплимент», или «Засмущать»..... | 134 |
| Прием «Ложный акцент»..... | 135 |
| Прием «Ложный выпад» | 136 |

| | |
|---|-----|
| Прием «Ложный стыд»..... | 137 |
| Прием «Метафора» | 138 |
| Прием «Наведение тумана»..... | 139 |
| Прием «Наезд»..... | 140 |
| Прием «Наказать себя» | 140 |
| Прием «Намеки»..... | 141 |
| Прием «Напустить негатива»..... | 142 |
| Прием «Нарочитая доверительность» | 142 |
| Прием «Нас знают» | 143 |
| Прием «“Невинный” обман»..... | 143 |
| Прием «“Невинный” шантаж» | 144 |
| Прием «Некоторые считают» | 145 |
| Прием «Необоснованные обобщения» | 146 |
| Прием «Нести пургу» | 147 |
| Прием «Обвинение» | 148 |
| Прием «Опора на прошлое заявление»..... | 148 |
| Прием «Опора на слухи»..... | 149 |
| Прием «Открытая позиция»..... | 150 |
| Прием «От простого к сложному»..... | 150 |
| Прием «Оценки» | 151 |
| Прием «Перебивание»..... | 152 |
| Прием «Переправить императора» | 153 |
| Прием «Переход на личности»..... | 154 |
| Прием «Переход от главного к частностям» | 154 |
| Прием «Побуждение к смелости»..... | 155 |
| Прием «Повторение» | 156 |
| Прием «Подмена истинности пользой»..... | 156 |
| Прием «Подскажите-научите» | 157 |
| Прием «Поиск недостатков» | 159 |
| Прием «Поймать в коридоре» | 160 |
| Прием «Показать “дорогу к жизни”» | 160 |
| Прием «Положить персик»..... | 161 |
| Прием «Поместить в “зону смерти”» | 162 |
| Прием «Правило такое»..... | 163 |
| Прием «Привлечение авторитетного мнения», или «Ссылка на авторитет»..... | 165 |
| Прием «Приказ» | 166 |
| Прием «Принижение иронией»..... | 168 |
| Прием «Притворная откровенность» | 169 |
| Прием «Проблема напоследок»..... | 170 |
| Прием «Пробный шар», или «Разведка боем» | 170 |
| Прием «Прогноз», или «Взгляд в “хорошее” будущее»..... | 171 |
| Прием «Продление картины мира в будущее» | 172 |

| | |
|---|-----|
| Прием «Продление картины мира в прошлое» | 173 |
| Прием «Проницательность», или «Чтение мыслей» | 174 |
| Прием «Прояснение полномочий» | 175 |
| Прием «Психологическое давление без слов» | 176 |
| Прием «Рамки», или «Установление предела»..... | 177 |
| Прием «Раскрашивание картины мира» | 179 |
| Прием «Расположиться на выгодной местности» | 180 |
| Прием «Растущие требования» | 181 |
| Прием «Расщепить препятствие» | 182 |
| Прием «Резкое расширение картины мира» | 183 |
| Прием «Резкое сужение картины мира» | 183 |
| Прием «Резюмирование» | 185 |
| Прием «Самореклама»..... | 185 |
| Прием «“Случайная” утечка информации»..... | 186 |
| Прием «Совет», или «Непрошеный совет» | 187 |
| Прием «Сократовский диалог»..... | 188 |
| Прием «Ссылка на авторитетный источник без расшифровки»..... | 189 |
| Прием «Сюрприз» | 190 |
| Прием-техника «Предсказание ходов оппонента» | 191 |
| Прием «Три “да”»..... | 192 |
| Прием «Упреждение ударов противника» | 193 |
| Прием «Уступка за уступку»..... | 194 |
| Прием «Уточнение»..... | 195 |
| Прием «Цейтнот» | 196 |
| Прием «Чистая совесть» | 197 |
| Прием «Шантаж», или «Ультиматум» | 198 |
| Прием «Шквал вопросов»..... | 198 |
| Прием «Я бы на вашем месте» | 199 |
| Прием «Я думал, вы добро, а оказалось...» | 200 |
| Прием «Я думал, вы зло, а оказалось...» | 200 |
| Прием «Я навел о вас справки» | 201 |
| Прием «Я не ожидал такого от вас» | 202 |
| Прием «Я понял скрытый смысл» | 202 |
| Приемы для защиты | 203 |
| Прием «А вы кто?» | 203 |
| Прием «А разве не важнее?..»..... | 205 |
| Прием «Без комментариев»..... | 206 |
| Прием «Беру тайм-аут», или «Я подумаю» | 207 |
| Прием «Бифуркация» | 208 |
| Прием «Благодарность за урок» | 209 |
| Прием «Блокировка» | 210 |
| Прием «Бумеранг» | 211 |

| | |
|--|-----|
| Прием «Вам может показаться, но...» | 212 |
| Прием «Взгляд под другим углом зрения» | 213 |
| Прием «Видимая поддержка»..... | 214 |
| Прием «Встречная манипуляция»..... | 214 |
| Прием «Встречные требования»..... | 215 |
| Прием «Выжиданье», или «Салями»..... | 216 |
| Прием «Вы меня неправильно поняли»..... | 217 |
| Прием «Выражение несогласия», или «Нет»..... | 218 |
| Прием «Выражение понимания»..... | 219 |
| Прием «Высокая планка» | 219 |
| Прием «Да, но это для того, чтобы...»..... | 220 |
| Прием «Да, я такой»..... | 221 |
| Прием «Двойное толкование» | 222 |
| Прием «Деление» | 223 |
| Прием «Дерзкая контраргументация с переводом на выгоду» | 224 |
| Прием «Доведение до абсурда» | 225 |
| Прием «Думают-думал-понял»..... | 226 |
| Прием «Заскочить в последний вагон уходящего поезда» | 227 |
| Прием «Затертая пластинка», или «Многократный повтор»..... | 228 |
| Прием «Извинение» | 229 |
| Прием «Кажущаяся невнимательность» | 230 |
| Прием «Компромисс»..... | 231 |
| Прием «Конструктивная критика», или «Три аргумента» | 232 |
| Прием «Контраргументация» | 234 |
| Прием «Косить под дурака»..... | 234 |
| Прием «Красавица»..... | 236 |
| Прием «Маленькая капитуляция», или «Жертва фигурой» | 236 |
| Прием «Мы с вами» | 238 |
| Прием «Мячик» | 238 |
| Прием «Наказать себя» | 239 |
| Прием «Не давите на меня»..... | 240 |
| Прием «Недостаточность полномочий» | 241 |
| Прием «Не торопитесь»..... | 242 |
| Прием «Опора на сказанное ранее» | 242 |
| Прием «Пауза с вариациями» | 244 |
| Прием «Перевод агрессии в конструктив»..... | 245 |
| Прием «Перевод эмоционального диалога в спокойный», или «Понижение градуса» | 246 |
| Прием «Переключение внимания», или «Смена рамки»..... | 247 |
| Прием «Перелицовка аргументации»..... | 248 |
| Прием «Позитив на негатив»..... | 249 |

| | |
|---|------------|
| Прием «Позитивная защита от бездоказательных обвинений», или «Шлагбаум» | 250 |
| Прием «Преувеличение своей слабости» | 250 |
| Прием «Пустая лодка» | 251 |
| Прием «Пустой город» | 252 |
| Прием «Разбить аргументы» | 253 |
| Прием «Разбить слухи» | 254 |
| Прием «Рассказ байки» | 255 |
| Прием «Рассказ о прежнем опыте» | 256 |
| Прием «Рассказать противнику о его тактике» | 257 |
| Прием «Расчленение аргументации» | 257 |
| Прием «Сведение позиции противника к частному мнению» | 258 |
| Прием «Скажите конкретно» | 259 |
| Прием «Сконцентрироваться на мелочи» | 260 |
| Прием «Смести фигуры с доски» | 260 |
| Прием «Спустить пар» | 261 |
| Прием «Ссылка на авторитет» | 263 |
| Прием «Трехходовка» | 263 |
| Прием «Увод в сторону» | 264 |
| Прием «Упреждающая аргументация» | 265 |
| Прием «Уступка со скрипом» | 266 |
| Прием «Уточнение» | 266 |
| Прием «Утрирование» | 267 |
| Прием «Уход» | 268 |
| Прием «Хорошо в теории» | 269 |
| Прием «Эмоциональный сток» | 270 |
| Прием «Это ваше право» | 270 |
| Прием «Я бы тоже на вашем месте» | 271 |
| Прием «Я же пострадаю», или «Пожалейте меня» | 272 |
| Прием «Я чувствую, что...» | 272 |
| Приложение | 274 |
| Приемы для наступления | 275 |
| Приемы для защиты | 332 |
| Заключение | 373 |
| Литература | 374 |
| Об авторе | 375 |