

СОДЕРЖАНИЕ

Зачем вам читать эту книгу.....	7
Вопрос 1. С чего начать, чтобы добиться успеха?	12
Вопрос 2. Как готовиться к переговорам?	27
Вопрос 3. В чем наша сила на переговорах?.....	36
Вопрос 4. Как понять, что нужно оппоненту?	61
Вопрос 5. Как вызвать интерес у собеседника?	79
Вопрос 6. Почему переговоры бывают сложными?	95
Вопрос 7. С чем мы можем столкнуться до и в первые минуты встречи?	117
Вопрос 8. Кто, как и на кого воздействует?.....	139
Вопрос 9. Что может помешать в достижении цели на переговорах?	196
Вопрос 10. Как перевести сложный разговор в конструктивное русло?	219
Вопрос 11. Что делать, если вам сказали «да»? А если вы услышали «нет»?	237
Вопрос 12. Когда не нужно вступать в переговоры? ...	255
Короткое послесловие	269
Приложение 1. Перечень вопросов, на которые стоит ответить самому себе, готовясь к встрече	271
Приложение 2. Как собрать досье на оппонента	274
Список литературы.....	279
Алфавитный указатель	282