

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
Глава 1. Договориться можно обо всем	14
Глава 2. Преодолеть страх переговоров	18
Глава 3. Типы переговоров	24
Глава 4. Долгосрочные деловые отношения	29
Глава 5. Шесть моделей переговоров	36
Глава 6. Как усилить свою позицию на переговорах	42
Глава 7. Влияние и восприятие	46
Глава 8. Влияние эмоций на ход переговоров	51
Глава 9. Принимаем решение: фактор времени	55
Глава 10. Знаете ли вы, чего хотите	62
Глава 11. Гарвардский переговорный проект	66
Глава 12. Подготовка — ключ к успеху	69
Глава 13. Проясните позиции всех сторон	75
Глава 14. «Закон четырех»	82
Глава 15. Сила убеждения	88
Глава 16. Убеждение взаимностью	94
Глава 17. Убеждение методом «социального доказательства»	100
Глава 18. Стратегии в переговорах по цене	105
Глава 19. Метод отказа от переговоров	111
Глава 20. Переговоры никогда не заканчиваются	116
Глава 21. Эффективный переговорщик	121
Об авторе	126