

## Оглавление

Предисловие .....	4
Введение .....	7
<b>ГЛАВА 1</b>	
<hr/>	
ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ .....	10
Отправная точка .....	10
Как часто мы ведем переговоры? .....	11
Предметом для переговоров может стать все что угодно .....	13
Разница между обсуждением и переговорами.....	15
Переговоры — совместный процесс.....	17
На радиоволнах .....	20
«Возвышенный» план для владения церкви .....	21
Несколько слов о командном духе .....	23
Ложка дегтя в бочке меда.....	25
Контроль над чувствами и эмоциями .....	27
Заключение.....	33
<hr/>	
<b>ГЛАВА 2</b>	
<hr/>	
ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА.....	34
Потребности, модели поведения и мотивации .....	34
Прогнозируемое поведение.....	35
Загадочное потребление воды.....	37
Дело маджонга .....	38
Определение потребностей людей .....	40

Термины из психологии .....	47
Рациональное поведение.....	55
Преодоление барьеров.....	59
Изучение мотивации .....	61
Заключение.....	68

### ГЛАВА 3

---

#### ПРОФИЛЬ УСПЕШНОГО

УЧАСТНИКА ПЕРЕГОВОРОВ.....	70
Умения и характерные черты.....	70
Определение основных умений .....	71
Черты личности.....	90
Заключение.....	104

### ГЛАВА 4

---

ПЕРИОД ПОДГОТОВКИ.....	106
Первые шаги и возможные подходы.....	106
Познай самого себя .....	107
Определение повестки дня .....	110
Изучение деталей.....	111
Определение предпосылок .....	116
Применение теории потребностей в переговорах ...	123
Командная генерация идей .....	131
Принципиальные договоренности.....	135
Заключение.....	137

### ГЛАВА 5

---

#### ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНИКИ

ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ .....	139
От выбора стратегий до выхода из тупиковой ситуации и предположений .....	139
Анализ структуры власти.....	140
Изучение стратегий и тактики .....	143

---

Выход из тупиковых ситуаций.....	160
Применение нестандартного мышления.....	172
Как избежать ловушки скрытых допущений.....	176
Заключение.....	186
<hr/>	
ГЛАВА 6	
<hr/>	
РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОДНОЙ ЦЕЛИ.....	188
Отношения между руководителем и подчиненными.....	188
Командные переговоры.....	204
Заключение.....	215
<hr/>	
ГЛАВА 7	
<hr/>	
КАК ПРОЧЕСТЬ ДРУГИХ УЧАСТНИКОВ ПЕРЕГОВОРОВ.....	217
Невербальные сигналы и поведение полов.....	217
Расшифровка невербальных сигналов.....	218
Изучаем гендерные различия.....	228
Заключение.....	236
<hr/>	
ГЛАВА 8	
<hr/>	
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	237
Заблуждения и самооценка.....	237
Разъяснение общих заблуждений.....	238
Подведение итогов.....	243
Заключение.....	246
Заключение.....	248
Об авторах.....	250