

---

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

### ГЛАВА 1 | НОВЫЕ ПРАВИЛА

*Как превратить противника по переговорам в своего союзника 7*

### ГЛАВА 2 | СТАНЬТЕ ЗЕРКАЛОМ

*Как быстро установить взаимопонимание 35*

### ГЛАВА 3 | НЕ ЧУВСТВУЙТЕ ЧУЖУЮ БОЛЬ, НАВЕСЬТЕ НА НЕЕ «ЯРЛЫК»

*Как создать доверие с помощью тактического сочувствия 65*

### ГЛАВА 4 | ОСТЕРЕГАЙТЕСЬ ОТВЕТА «ДА» И ДОБИВАЙТЕСЬ ОТВЕТА «ВСЕ ПРАВИЛЬНО!»

*Как получить «зеленый свет» в процессе убеждения 95*

### ГЛАВА 5 | «НЕТ» – ТОЖЕ ОТВЕТ

*Как спровоцировать оппонента на отрицательный ответ, чтобы он раскрыл перед вами свои реальные планы 116*

### ГЛАВА 6 | ПОДСТРАИВАЙТЕ РЕАЛЬНОСТЬ ПОД СЕБЯ

*Как определить, что справедливо, а что нет 143*

**ГЛАВА 7 | СОЗДАЙТЕ ИЛЛЮЗИЮ КОНТРОЛЯ**

*Как составлять точно выверенные вопросы,  
чтобы превращать противостояние в сотрудничество 177*

**ГЛАВА 8 | УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ЗАДАЧА ВЫПОЛНЕНА**

*Как выявить лжецов и обезопасить себя  
от «закулисных» игроков 202*

**ГЛАВА 9 | ТОРГ УМЕСТЕН**

*Как настоять на своей цене 233*

**ГЛАВА 10 | НАЙДИТЕ «ЧЕРНЫХ ЛЕБЕДЕЙ»**

*Как вырваться вперед, обнаружив  
неизвестные ранее факты 264*

*Примечания 313*