

**МИХАИЛ ПЕЛЕХАТЫЙ
ЕВГЕНИЙ СПИРИЦА**

ПРОШЕССИЯ ПЕРЕ- ГОВОРЩИК



**КАК
УПРАВЛЯТЬ ЛЮБОЙ
КОММУНИКАЦИЕЙ**

**ОТ ДИАЛОГА С БЛИЗКИМИ
ДО ПЕРЕГОВОРОВ
В ВЫСШИХ ЭШЕЛОНАХ ВЛАСТИ**



Санкт-Петербург • Москва • Минск

2024

Оглавление

Введение	6
-----------------------	----------

Часть 1. Основы ведения переговоров. Базовые техники и приемы

Глава 1. Искусство переговоров как система	10
Глава 2. Конфликтная составляющая переговоров	13
Глава 3. Подготовка к переговорам	27
Глава 4. Принципы эффективной коммуникации	40
Глава 5. Сенсорный опыт	47
Глава 6. Раппорт. Подстройка и ведение	58
Глава 7. Удержание состояния	68
Глава 8. Постановка целей	72
Глава 9. Еще несколько слов о подстройке и ведении	77
Ратификация	77
Гармонизация и ее виды	79
Глава 10. Внушения. Разговорный гипноз	84
Метафоры	87
Речевые стратегии и пресуппозиции. Основы	91

Трюизмы	92
Допущения	95
Противопоставления	98
Вопросы	99
Оценка	101
Изменения во времени	102
Ложные выборы	102
Все выборы	103
Отрицание в командах	105
Глава 11. Люди едят слова	107
Использование слов-связок	108
Речевые парадоксы	111
Глава 12. Что еще важно знать о жестких переговорах	118
Психогеометрия пространства	118
Взгляд и направление взгляда	122
Жестикауляция	126
Имидж как переговорный ресурс	128
 Часть 2. Развиваем переговорную гибкость.	
Новый взгляд на идею аргументации. Переговорные приемы	
Глава 13. Что такое магия языка	140
Глава 14. Возражения и убеждения. С чем мы работаем?	145
Глава 15. Что такое переговорные приемы	150
Глава 16. Виды переговорных приемов	154
Глава 17. Изучаем переговорные приемы	177

Оглавление

Намерение	177
Определение	185
Переопределение	194
Последствия	200
Обобщение	209
Детализация	215
Аналогия	230
Исключение из правил	238
Применение к себе	250
Изменение размера фрейма	258
Модель мира	262
Иерархия критериев	275
Другой результат	279
Метафрейм	282
Стратегия реальности	288
Дзюдо переговорных приемов	297
Заключение	301