

**Кеннеди Г.**

**Договориться можно обо всем!** Как добиваться максимума в любых переговорах / Гэвин Кеннеди ; Пер. с англ. — 11-е изд. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 410 с.

# Содержание

<b>Предисловие</b> .....	<b>7</b>
<i>Глава 1</i> <i>О Совах, Лисах, Овцах и Ослах, или Почему девятнадцать тысяч переговорщиков могут ошибаться</i> .....	<b>11</b>
<i>Глава 2</i> <i>Похвала капусте, или Почему вам необходимо вспомнить давно забытые навыки переговоров</i> .....	<b>21</b>
<i>Глава 3</i> <i>Худший поступок, который вы можете совершить по отношению к другому переговорщику, или Как избежать «сказочной сделки»</i> .....	<b>33</b>
<i>Глава 4</i> <i>Так вы хотите купить мой бизнес?</i> .....	<b>47</b>
<i>Глава 5</i> <i>Почему жалоба не может быть предметом переговоров, или Как поменять номер</i> .....	<b>55</b>
<i>Глава 6</i> <i>Когда даже боги сражаются впустую, или Почему семь «нет» не приводят к одному «да»</i> .....	<b>71</b>
<i>Глава 7</i> <i>Самый полезный вопрос переговорщика, или Как избежать контракта на один фургон</i> .....	<b>81</b>
<i>Глава 8</i> <i>Дурачок, ведь главное — надежность!</i> .....	<b>95</b>
<i>Глава 9</i> <i>Миф о добровольных уступках, или Как учить волков гоняться за санями</i> .....	<b>105</b>
<i>Глава 10</i> <i>Гимн Матушке Хаббард, или Как сбивать цену</i> .....	<b>119</b>
<i>Глава 11</i> <i>Почему выражение «торг уместен» лучше забыть, или Как взять хорошую цену</i> .....	<b>139</b>
<i>Глава 12</i> <i>Закон Юкона, или Как стать более решительным</i> .....	<b>153</b>

<i>Глава 13</i>	Прежде чем прыгнуть.....	167
<i>Глава 14</i>	Самое полезное слово переговорщика, или Как заставить считаться с вашим предложением.....	177
<i>Глава 15</i>	Он имеет право так себя вести, или Как справиться с тяжелым оппонентом.....	191
<i>Глава 16</i>	На чьей стороне сила, или Как укрепить свои позиции.....	205
<i>Глава 17</i>	Если у вас нет принципала, придумайте его, или Как отказаться от полномочий.....	225
<i>Глава 18</i>	Твердо установленных цен нет в природе, или Как добиваться скидок.....	241
<i>Глава 19</i>	Мустафа Пхе и слет в Пенанге.....	257
<i>Глава 20</i>	Стены Иерихона, или Как прекратить делать уступки.....	265
<i>Глава 21</i>	Не меняйте цену — измените пакет предложений, или Как добиться более выгодной сделки.....	283
<i>Глава 22</i>	Не все золото, что блестит, или Как не дать себя запугать.....	303
<i>Глава 23</i>	Не бойтесь попасть на Восточный фронт, или Как реагировать на угрозы.....	323
<i>Глава 24</i>	Крутые ребята, или Как «тяжелые» переговорщики делают переговоры тяжелой работой.....	343
<i>Глава 25</i>	Да здравствует своекорыстие, или Как заинтересовать людей, обращаясь к их собственным интересам.....	359
<i>Глава 26</i>	Международные переговорщики, или Да здравствуют герои!.....	373
	Приложение 1. Сетка переговорщика.....	393
	Приложение 2. Практический экзамен.....	399
	Приложение 3. Служба HELPMAIL.....	405