

СОДЕРЖАНИЕ

Аналитическое содержание 7

Введение 19

I. ОБЩАЯ КАРТИНА

1. Мы постоянно переживаем эмоции,
которые бывают слишком сильны,
чтобы с ними справиться 25

2. Ваша цель — основная потребность,
а не эмоции 39

II. ВОЗЬМИТЕ ИНИЦИАТИВУ В СВОИ РУКИ

3. **Оцените по достоинству**
*Найдите ценность в чужих мыслях,
чувствах и действиях и скажите
об этом.....* 49

4. **Установите аффилиацию**
Превратите врага в союзника..... 81

5. **Уважайте автономию**
*Расширяйте свою автономию (но не посягайте
на автономию других).....* 107

6. **Признайте статус**
*Признавайте чужой статус, когда человек этого
заслуживает.....* 135

7. Выберите соответствующую роль	
<i>И образ действий в ее рамках</i>	161

III. НЕСКОЛЬКО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СОВЕТОВ

8. Во время всплеска отрицательных эмоций	
<i>Это бывает. Будьте готовы</i>	195
9. Как подготовиться	
<i>Готовьтесь к процессу, не упускайте из виду суть и эмоции.</i>	225
10. Использование модели основных потребностей в реальной жизни	
<i>Личный счет Джамиля Мауада, бывшего президента Эквадора</i>	243

IV. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	263
----------------------	-----

V. ПРИЛОЖЕНИЕ	269
Семь элементов переговоров	270
Список терминов	273
Литературные источники	277
Благодарности	301
Об авторах	307