

المحتويات

- 9 تمهيد
- 13 مقدمة
- 21 الجزء الأول: الانتطلاق
- 23 الفصل الأول: خطة بسيطة وواضحة
- 33 الفصل الثاني: إعداد الأمنيات
- 55 الفصل الثالث: فهم الرغبة
- 71 الفصل الرابع: نقطة إيقاف المفاوضات - القوة والقوة الحقيقية
- 97 الفصل الخامس: الاستعداد لاستخدام خطة «الأمنية»
-الرغبة- نقطة إيقاف التفاوض»
- 109 الجزء الثاني: كيف ترشدك الأمنية، والرغبة، ونقطة إيقاف
التفاوض في قاعة المفاوضات
- 111 الفصل السادس: كيف تنتزع الأمنية، والرغبة، ونقطة إيقاف
التفاوض الخوف منك لدى تقديم العرض الافتتاحي
- 131 الفصل السابع: كيف تساعدك الأمنية - الرغبة- نقطة
إيقاف التفاوض على عقد صفقة دون خوف

- 147 الفصل الثامن: كيف تساعدك الأمنية، والرغبة، وإيقاف التفاوض في تَعَلُّمِ الإصغاء
- 167 الفصل التاسع: كيف تساعدك الأمنية - والرغبة - وإيقاف التفاوض في التفاوض مع أحق
- 189 الفصل العاشر: كيف تساعدك الأمنية، والرغبة، ونقطة إيقاف التفاوض في إنجاز الصفقة
- 201 الجزء الثالث: إعادة العرض
- 203 الفصل الحادي عشر: الأمنية، والرغبة، ونقطة إيقاف التفاوض بوصفها وسائل تنبؤية
- 213 الفصل الثاني عشر: قياس النجاح مع الأمنية، والرغبة، ونقطة إيقاف التفاوض
- 223 الفصل الثالث عشر: الخاتمة
- 231 كلمة شكر