

1578492

Вільям Юрі

Сила
ПОЗИТИВНОГО
НІ

Як сказати «ні», але зберегти угоду і стосунки

«Те, чи кажемо ми Ні та як ми це робимо, визначає якість нашого життя», — стверджує Вільям Юрі, фахівець у царині переговорів і автор бестселерів про вміння домовлятися. На сторінках цієї книжки він розповідає про особливе — позитивне Ні, яке допомагає захистити себе та свої інтереси й водночас зберегти гарні стосунки з другою стороною. Політичні переговори, ведення бізнесу, суспільні справи, спілкування з рідними — мистецтво позитивного Ні гарантує успіх в усьому!

Зміст

<i>Подяки</i>	17
<i>Авторська передмова. Шлях до Ні</i>	23
<i>Вступ. Великий подарунок Ні</i>	31

Етап перший. Підготовка

<i>Розділ перший. Усвідомте своє Так</i>	53
<i>Розділ другий. Наснажте силою своє Ні</i>	83
<i>Розділ третій. Прокладіть свій шлях до Так із повагою</i> ...	111

Етап другий. Донесення

<i>Розділ четвертий. Висловіть своє Так</i>	143
<i>Розділ п'ятий. Проголосіть своє Ні</i>	171
<i>Розділ шостий. Запропонуйте Так</i>	197

Етап третій. Доведення до результату

<i>Розділ сьомий. Залишайтеся вірним своєму Так</i>	221
<i>Розділ восьмий. Наголосіть на своєму Ні</i>	247
<i>Розділ дев'ятий. Домовтеся про Так</i>	275

Висновки	301
-----------------------	-----

<i>Примітки</i>	311
<i>Про автора</i>	318