

1		ЕСЛИ К ПЕРЕГОВОРАМ НЕ ГОТОВ, ЛУЧШЕ НЕ ХОДИ. ВРЕДА МЕНЬШЕ БУДЕТ
2		ВСЕГДА ИМЕЙ ПЛАН «В» (BATNA) И ПЛАН «С» (WATNA), НА СЛУЧАЙ ЕСЛИ ВЫ НЕ ДОГОВОРИТЕСЬ
3		ЕСЛИ НЕТ ПОЛЯ ТОРГА (ЗОРА), ИЩИ АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ
4		ПОЗАБОТЬСЯ О СВОИХ ПАРТНЁРАХ, ВВЕДИ ИХ В КОНСТРУКТИВНОЕ РУСЛО
5		НАЧИНАЙ С НАИЛУЧШЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ
6		УПРАВЛЯЕТ ТОТ, КТО ЗАДАЁТ ВОПРОСЫ
7		СНАЧАЛА СТРЕМИСЬ ПОНЯТЬ И ТОЛЬКО ПОТОМ БЫТЬ ПОНЯТЫМ
8		ЕСЛИ ЧТО-ТО НЕ НРАВИТСЯ, ГОВОРИ СРАЗУ. СРАЗУ НЕ ВОЗРАЗИЛ – ЗНАЧИТ СОГЛАСИЛСЯ
9		НИЧЕГО НЕ ОТДАВАЙ ДАРОМ
10		ДОБРОВОЛЬНЫЕ УСТУПКИ, СДЕЛАННЫЕ ОДНОЙ СТОРОНОЙ, НЕ СМЯГЧАЮТ ДРУГУЮ СТОРОНУ, А ДЕЛАЮТ ЕЁ ПОЗИЦИЮ ЕЩЁ БОЛЕЕ ЖЁСТКОЙ
11		ЗАБУДЬ ФРАЗУ «ТОРГ УМЕСТЕН»
12		«НЕТ», СКАЗАННОЕ ОДИН РАЗ, ЕЩЁ НЕ ЗНАЧИТ «НЕТ». ТОЛЬКО 3 РАЗА СКАЗАННОЕ «НЕТ» ОЗНАЧАЕТ «НЕТ»
13		В ПЕРЕГОВОРАХ НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ НЕОЖИДАННОСТЕЙ И НЕИЗВЕСТНЫХ ЛИЦ
14		ТАЙМИНГ, ПОВЕСТКА И ПРОТОКОЛ ПЕРЕГОВОРОВ – ЛУЧШЕЕ ОРУЖИЕ ПРОТИВ МАНИПУЛЯЦИЙ
15		ЕСЛИ НЕ ЗНАЕШЬ, ЧТО ДЕЛАТЬ, БЕРИ ПЕРЕРЫВ. ВРЕМЯ – АНГЕЛ-ХРАНИТЕЛЬ ОБОРОНЯЮЩЕЙСЯ СТОРОНЫ