

СЪДЪРЖАНИЕ

ВЪВЕДЕНИЕ.....	5
ТЕМА 1. СТРУКТУРА НА ПРЕГОВОРИТЕ	8
1.1. Номенклатура на преговорите	8
1.2. Управление на ритъма на преговорите.....	20
ТЕМА 2. ЕФЕКТИВНА КОМУНИКАЦИЯ В ПРЕГОВОРИТЕ	31
2.1 Ролята на емоциите в преговорите	32
2.2 Емоционална интелигентност, самосъзнание, самоконтрол и социално управление	42
ТЕМА 3. ИНТЕРЕСИ И ПОЗИЦИИ.....	53
3.1 Класификация на интересите и определяне на целите.....	53
3.2. Критично мислене и генериране на алтернативи за постигане на консенсус	63
ТЕМА 4. РАЗРЕШАВАНЕ НА КОНФЛИКТИ	70
4.1 Конфликтната спирала и нейните етапи: тънката червена линия.....	70
4.2. Промяна на референтната рамка, рамкиране („framing“)	82
ТЕМА 5. ДВОЙНА СТРАТЕГИЯ ПРИ ПРЕГОВОРИТЕ	96
5.1. Стиллове на преговори	96
5.2 Тактика на преговори	105
ТЕМА 6. НАЧАЛО И КРАЙ НА ПРЕГОВОРИТЕ.....	118
6.1 Подготовка на преговорите	118
6.2 Изпълнение на споразумението	128
РЕЧНИК НА ИЗПОЛЗВАНИТЕ ТЕРМИНИ (номенклатура на преговорите).....	148
БИБЛИОГРАФИЯ.....	156