

# ЕЛЕНА БРОВКО

КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ  
«СНАЧАЛА СКАЖИТЕ  
«НЕТ». СЕКРЕТЫ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ  
ПЕРЕГОВОРЩИКОВ»

**Елена Бровка**  
**Краткое содержание**  
**«Сначала скажите «нет».**  
**Секреты профессиональных**  
**переговорщиков»**  
**Серия «КнигиКратко»**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=27358750](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27358750)*

*Библиотека «Главная мысль»; 2017*

### **Аннотация**

**Этот текст – сокращенная версия книги «Сначала скажите «нет». Секреты профессиональных переговорщиков».** Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

В кинофильме «Прогулка со львами» главный герой (его играет Ричард Харрис) живёт в Восточной Африке на лоне дикой природы и «дружит» с дикими животными. Один из его друзей – лев. Однажды герой поскользнулся на склоне холма и упал. Лев мгновенно прыгнул на него. Хищник есть хищник! К счастью, герой успевает выстрелить, чтобы отпугнуть животное, после чего

их «дружба» продолжается. Урок прост: если хищник чувствует слабость, он нападает, такова его природа, ничего личного.

Мы постоянно встречаем «хищников» на своём пути и должны договариваться с ними о разных вопросах. Чтобы не стать «добычей», нужно вести себя адекватно ситуации. На переговорах неуместны сантименты. Автор книги начинал карьеру в военно-воздушных силах. Возможно, поэтому его подход выглядит жестче, чем другие методики ведения переговоров. Например, он яростно отрицает эффективность модели «выиграть – выиграть», считая, что она слишком основана на эмоциях, а поиск компромисса в конечном счёте всегда приводит к проигрышу слабой стороны (а иногда – обеих сторон). В качестве альтернативы он предлагает модель переговоров, основанную на дисциплине и решениях.

Один из центральных принципов его подхода – поощрять оппонента говорить «нет» в начале переговоров. Дело в том, что «нет» – это решение, за которое переговорщик чувствует ответственность и которое способен объяснить (а значит – с ним можно строить дальнейший диалог). Если же в начале переговоров вы слышите «да», будьте начеку: очень вероятно, что это – уловка «хищника». Ответ «может быть» тоже не должен вас обнадеживать – он ничего не значит и, скорее всего, ни к чему не приведет. Работать можно только с «нет». Оно даёт пищу для следующего вопроса и помогает удерживать контроль над ситуацией.

В нашем обзоре мы расскажем о 12 принципах «жесткой» системы Джима Кэмп, которые сделают из вас отличного переговорщика.

**Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги**

# **Авторский обзор по материалам книги «Сначала скажите «нет». Секреты профессиональных переговорщиков» Джим Кэмп**

Автор краткого обзора: *Елена Бровко*

## **12 принципов, которые превратят вас в сильного переговорщика**

Не важно, чем вы занимаетесь в жизни, но каждый день вы проводите множество переговоров. Договориться, в какой ресторан пойти с детьми – это одни переговоры, за какой столик сесть – вторые, какие блюда заказать – третьи и что каждый на самом деле будет есть – четвертые. Таких ситуаций на работе и дома может возникать сотня в неделю. Эффективный ли вы переговорщик? Умеете ли общаться с «хищниками», которые вам встречаются на пути?

В кинофильме «Прогулка со львами» главный герой (его играет Ричард Харрис) живёт в Восточной Африке на лоне дикой природы и «дружит» с дикими животными. Один из его друзей – лев. Однажды герой поскользнулся на склоне холма и упал. Лев мгновенно прыгнул на него. Хищник есть хищник! К счастью, герой успевает выстрелить, чтобы отпугнуть животное, после чего их «дружба» продолжается. Урок прост: если хищник чувствует слабость, он нападает, такова его природа, ничего личного.

Мы постоянно встречаем «хищников» на своём пути и должны договариваться с ними о разных вопросах. Чтобы не стать «добычей», нужно вести себя адекватно ситуации. На переговорах неуместны сантименты.

Автор книги начинал карьеру в военно-воздушных силах. Возможно, поэтому его подход выглядит жестче, чем другие методики ведения переговоров. Например, он яростно отрицает эффективность модели «выиграть – выиграть», считая, что она слишком основана на эмоциях, а поиск компромисса в конечном счёте всегда приводит к проигрышу слабой стороны (а иногда – обеих сторон). В качестве альтернативы он предлагает модель переговоров, основанную на дисциплине и решениях.

Один из центральных принципов его подхода – поощрять оппонента говорить «нет» в начале переговоров. Дело в том, что «нет» – это решение, за которое переговорщик чувствует ответственность и которое способен объяснить (а значит – с ним можно строить дальнейший диалог). Если же в начале переговоров вы слышите «да», будьте начеку: очень вероятно, что это – уловка «хищника». Ответ «может быть» тоже не должен вас обнадёживать – он ничего не значит и, скорее всего, ни к чему не приведет. Работать можно только с «нет». Оно даёт пищу для следующего вопроса и помогает удерживать контроль над ситуацией.

### *Биографическая справка*

**Джим Кэмп** – основатель компании Coach2100, тренер по технологиям ведения переговоров. Служил в военно-воздушных силах США, где начал разрабатывать свою систему переговоров. Работал пилотом в коммерческой авиакомпании и в бизнесе, затем стал профессиональным коучером. Подготовил тысячи переговорщиков более чем в 150 корпорациях, среди которых Motorola, Texas Instruments, Merrill Lynch, IBM и Prudential Insurance. Каждый год проводит симпозиум для переговорщиков Negotiator Coaching Symposiums. Его сайт [www.camptraining.com](http://www.camptraining.com).

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.