

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«ДОГОВОРИТЬСЯ
МОЖНО ОБО ВСЕМ!
КАК ДОБИВАТЬСЯ
МАКСИМУМА В
ЛЮБЫХ
ПЕРЕГОВОРАХ»**

Библиотека КнигиКратко
Краткое содержание
«Договориться
можно обо всем! Как
добиваться максимума
в любых переговорах»
Серия «КнигиКратко»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27360550
Библиотека "Главная мысль"; 2016*

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Там, где нет противоречия, нет и переговоров. Конфликт необходим, ведь он возникает в том случае, когда кто-то хочет изменить ситуацию. Если вы делаете другой стороне уступку за уступкой и соглашаетесь на все ее предложения – это не переговоры. Если вас вынуждают согласиться на условия

контракта против вашей воли, то это тоже не переговоры. О переговорах можно говорить только в том случае, если стороны приходят к совместному решению.

Итак, переговоры – это всегда обмен. Автор книги профессор, создатель собственной концепции переговорного процесса Гэвин Кеннеди говорит, что в переговорах лучше быть дядюшкой Скруджем, чем святым Франциском Ассизским. Никогда ничего не уступайте, не получив что-то взамен! А чтобы обмениваться, надо досконально прояснить интересы другой стороны. Именно интересы двух сторон, а вовсе не цена, должны стать предметом обсуждения. В начале переговоров вы просто обязаны запрашивать:

[ul]высокие цены, если продаете, и низкие, если покупаете;

большой срок для выплаты своих задолженностей и меньший – для возврата долгов вам;

меньшую авансовую выплату, если покупаете, и большую, если продаете;

возможность возврата товара, если покупаете, и безвозвратный договор, если продаете;

дополнительную оплату, если оппонент просит о доставке товара в неудобной для вас расфасовке, и т.д.[/ul]

В книге автор шаг за шагом раскрывает секреты переговорного процесса, советует эффективные тактики и предостерегает от психологических ловушек. Например, чего не стоит говорить и делать на переговорах, как справиться с нахрапистым оппонентом, как договариваться об исправлении ошибок, как уговорить другую сторону заплатить вашу цену.

Секрета успешных переговоров не существует. Автор книги «Договориться можно обо всем» уверен, что все дело в тренировке. Поэтому свою книгу он строит как заочный тренинг для читателей: начать предлагает с оценки своих навыков переговорщика, а затем постепенно улучшать их по мере чтения. Попробуйте прямо сейчас!

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги

По материалам книги «Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах». Гэвин Кеннеди

Автор краткого обзора: *Библиотека «Главная мысль»*

Как договариваться со всеми, не уступая никому

Там, где нет противоречия, нет и переговоров. Конфликт необходим, ведь он возникает в том случае, когда кто-то хочет изменить ситуацию. Если вы делаете другой стороне уступку за уступкой и соглашаетесь на все ее предложения – это не переговоры. Если вас вынуждают согласиться на условия контракта против вашей воли, то это тоже не переговоры. О переговорах можно говорить только в том случае, если стороны приходят к совместному решению.

Итак, переговоры – это всегда обмен. Автор этой книги говорит, что в переговорах лучше быть дядюшкой Скруджем, чем святым Франциском Ассизским. Никогда ничего не уступайте, не получив что-то взамен! А чтобы обмени-

ваться, надо досконально прояснить интересы другой стороны. Именно интересы двух сторон, а вовсе не цена, должны стать предметом обсуждения. В начале переговоров вы просто обязаны запрашивать:

- высокие цены, если продаете, и низкие, если покупаете,
- большой срок для выплаты своих задолженностей и меньший – для возврата долгов вам;
- меньшую авансовую выплату, если покупаете, и большую, если продаете;
- возможность возврата товара, если покупаете, и безвозвратный договор, если продаете;
- дополнительную оплату, если оппонент просит о доставке товара в неудобной для вас расфасовке, и т.д.

В книге автор шаг за шагом раскрывает секреты переговорного процесса, советует эффективные тактики и предостерегает от психологических ловушек. Например, чего не стоит говорить и делать на переговорах, как справиться с нахрапистым оппонентом, как договариваться об исправлении ошибок, как уговорить другую сторону заплатить вашу цену.

Секрета успешных переговоров не существует. Автор уверен, что все дело в тренировке. Поэтому свою книгу он строит как заочный тренинг для читателей: начать предлагает с оценки своих навыков переговорщика, а затем постепенно улучшать их по мере чтения. Попробуйте прямо сейчас!

Прочитайте утверждение:

«Столкнувшись с тяжелым оппонентом, лучше усту-

нить что-нибудь не слишком ценное для того, чтобы создать атмосферу доброжелательности».

Ответьте, не задумываясь, согласны ли вы с этим утверждением? *ДА*

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.