

КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ

ГЭВИН КЕННЕДИ
**ДОГОВОРИТЬСЯ
МОЖНО
ОБО ВСЕМ!**



КАК ДОБИВАТЬСЯ МАКСИМУМА
В ЛЮБЫХ ПЕРЕГОВОРАХ



MYBOOK

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

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40204523

Договориться можно обо всем. Как добиться максимума в любых переговорах:

Аннотация

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

Книга «Договориться можно обо всем. Как добиться максимума в любых переговорах» – самое полное и современное пособие, в котором подробно рассмотрены принципы, стратегия, тактика переговорного процесса. Автор предостерегает читателя

от попадания в психологические ловушки и ошибочной расстановки приоритетов, приводит примеры фатальных промахов и вполне поправимых ситуаций. Выполняя задания, вы наверняка попробуете справиться традиционными методами – а в них-то обычно и кроется причина поражения. Гэвин Кеннеди безжалостно ломает привычные установки, показывая, сколь глубоко укоренились в нас ложные понятия об основах диалога.

Книга полезна людям, чья деятельность связана с переговорами: бизнесменам, продающим менеджерам, снабженцам, работникам спецслужб. Повествование ведется живым понятным языком и заинтересует даже тех, кто приступит к чтению без всякой практической цели.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги «Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах»

Содержание

Вступление	5
Типы переговорщиков	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Договориться можно обо всем. Как добиться максимума в любых переговорах

Вступление

Умение договариваться востребовано и в деловой, и в обыденной жизни. Книга Гэвина Кеннеди – пособие по ведению эффективных переговоров. Читатель узнает:

- о сценариях переговоров;
- о типах переговорщиков;
- о правилах ведения переговоров.

Главы четко структурированы: вначале предложен тест, раскрывается тема, в конце даны ответы на вопросы теста.

В успешных переговорах нет проигравшей стороны, как нет и простых решений, победы любой ценой и уступок в ущерб себе.

Ход и результат переговоров зависят от множества объективных и субъективных причин. На реальных примерах ав-

тор демонстрирует, как часто мы поддаемся иллюзии, угрозам, раздражению, не имеющим отношения к сути переговоров.

Типы переговорщиков

Автор делит переговорщиков на четыре типа:

Осел – самый примитивный тип. Он не знает, и знать не хочет особенности переговорного процесса, упрям и не слышит оппонента. Обычно проваливает переговоры из-за неспособности идти на компромисс.

Овца – чрезвычайно покладистый оппонент. Не любит и не умеет проводить переговоры, от нее легко добиться согласия или уступки. Покорная и боязливая Овца не в состоянии отстаивать свою позицию. Предпочитает капитуляцию открытому конфликту, в результате практически всегда проигрывает.

Лис хитер и изворотлив, знает слабости Овец и Ослов, и пользуется ими в своих интересах. Четко видит цель, и уверенно идет к ней. Он не обременен моралью и не выбирает средства. Лис всегда тщательно выясняет, на каких условиях действует клиент. В конкурентной среде чувствует себя как рыба в воде. Он не смущается, обведя вокруг пальца самого себя.

Мудрая Сова – профессиональный переговорщик. Уважает оппонентов, партнеров, конкурентов, соблюдает этику, строит долговременные отношения, честна и открыта. Гэвин Кеннеди предупреждает, что иногда под маской Совы скрывается Лис и для собеседника главное – суметь разглядеть

обман.

Узнав себя в одном из типов, посмотрите, как изменилось ваше мнение о переговорах после прочтения книги. Иногда первое пришедшее на ум решение говорит о недальновидности.

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.