

АЛЕКСАНДР РУДОЛЬФОВИЧ
ГЕРАСИМОВ

**ПЕРЕГОВОРНЫЕ
ВОЙНЫ.
ПОШАГОВАЯ
СТРАТЕГИЯ
ПОБЕДЫ.
КНИГА-ТРЕНИНГ**

Александр Рудольфович Герасимов
Переговорные войны.
Пошаговая стратегия
победы. Книга-тренинг

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22144293

Переговорные войны. Пошаговая стратегия победы. Книга-тренинг:

ISBN 9785448348402

Аннотация

В книге простым и доступным языком описаны техники и приемы, которые помогают в ведении переговоров. Она наполнена практическими упражнениями и реальными примерами для тех, кто устал от пространных формулировок и бесконечной теории. Это – полноценное практическое пособие с примерами, упражнениями, описанием эффективных инструментов и уникальными рекомендациями.

Содержание

Как получить максимум пользы от книги	6
Введение	8
Переговоры – это игра	9
Упражнение	12
Рекомендация	13
Пять способов решения конфликтов	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Переговорные войны Пошаговая стратегия победы. Книга-тренинг

**Александр
Рудольфович Герасимов**

© Александр Рудольфович Герасимов, 2016

© Владимир Соломыкин, дизайн обложки, 2016

Корректор Татьяна Иудина

ISBN 978-5-4483-4840-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Эта книга – результат огромного практического опыта.

Можно сказать, что вы держите в руках готовый инструмент для достижения успеха в ваших будущих переговорах. С его помощью вы сможете узнать больше о механизмах взаимодействия людей, научиться работать с эмоциями собеседника и овладеть техникой использования языковых фокусов, – проще говоря, сможете вырасти как переговорщик.

Каждый прием, о котором вы узнаете здесь, – РАБОТАЕТ!

Эта книга для тех, кто устал от пространных формулировок и бесконечной теории. Это – полноценное практическое пособие с примерами, упражнениями, описанием эффективных инструментов и уникальными рекомендациями, основанными на собственных разработках

Я провожу консультации и тренинги в десятках городов, но всегда сталкиваюсь с одним и тем же: на каждом занятии у меня регулярно спрашивали: «Какую книгу по переговорам вы можете посоветовать?» К сожалению, ответить было сложно...

Давно хотелось создать книгу, в которой будут простым и доступным языком описаны техники и приемы, которые помогают в ведении переговоров. Книгу, в которой смогу включить собственные разработки, не описанные нигде ранее. Сейчас перед вами – результат моего труда.

Я собрал воедино только действительно работающие техники и доказавшие свою эффективность приемы – каждый инструмент проверен многократно, каждый готов к использованию в реальной жизни. Смотрите, читайте, изучайте, проверяйте все на практике и управляйте своими переговорами!

Как получить максимум пользы от книги



Для того чтобы получить Максимум от работы с этой книгой, следуйте рекомендациям.

Приготовьтесь. Перед началом работы с книгой выберите тихое место, создайте комфортную обстановку, сделайте себе чашку чая или кофе. Подготовьтесь к восприятию новой информации!

Сосредоточьтесь. Для того чтобы вас ничто не отвлекло, постарайтесь расчистить свой стол, отложить работу, выключить телефон.

Записывайте ключевые идеи. Сразу создайте списки идей, которые покажутся вам ценными и интересными. Не надо доверять своей памяти – записывайте, чтобы лучше

запомнить и усвоить материал.

Останавливайтесь. Вы сможете обдумать какую-то возникшую во время чтения идею. Обязательно останавливайте чтение для того, чтобы записать что-либо более подробно или выполнить упражнение.

Читайте повторно. Давно известно, что повторение во много раз увеличивает продуктивность обучения. И выгодное отличие этой книги в том, что вы можете заново прочитать ее целиком или необходимый отрывок. Это помогает запомнить и усвоить больше.

Начинайте действовать! Когда вы закончите чтение книги, проанализируйте сделанные записи и обдумайте то, что прочитали. Решите, что из того, что вы узнали, можно начать применять в своей работе и жизни прямо сейчас. И начинайте практиковаться!

Смотрите! Каждая глава содержит ссылку на дополнительные видео материалы к уроку. Изучите их если вам что-то не понятно или вы хотите углубиться в тему урока.

Если вы захотите продолжить обучение, рекомендую книгу [«Манипуляция в переговорах»](#) в которой вы узнаете больше тонкостей и подробностей.

Буду благодарен, если вы напишете отзыв по работе с этой книгой, по адресу: gerasimovmvp@gmail.com

Введение



Я хочу представить вам книгу под названием «Манипуляции в переговорах», которая состоит из трех элементов:

- видео, в котором я дам небольшое введение и кратко осветю теорию;
- книги, в которой более подробно описано, что необходимо делать, по каким принципам работают переговоры, углубленно дана теория их ведения;
- практикума – вашей рабочей тетради, в которой вы будете записывать, как вы выполняете свои упражнения.

Переговоры – это игра



Задайте себе вопросы:

что для меня переговоры?

к какому типу переговорщиков я отношусь?

на что похож мой стиль общения, мой стиль переговоров?

Ответ может быть метафорическим. Вы можете сравнить процесс переговоров со спортивным состязанием – футболом, боксом, греблей, восточными единоборствами. Вы можете использовать метафору интеллектуальной игры: шахмат или покера. Вы можете подобрать сравнение с любым парным взаимодействием – танцем или флиртом. На что похож **ваш** стиль ведения переговоров?

Математик Джон Форс Флэш в 1960-м году прошлого

века разработал теорию игр, в которой разделил все игры на две группы:

с нулевой суммой,

с ненулевой суммой.

Игры с нулевой суммой – это игры, в которых есть победитель и проигравший. Например, шахматы, футбол, поединок. Если сыграли вничью, то результат одинаково не удовлетворяет обе стороны, и приходится переигрывать. А бывают игры с ненулевой суммой, где важен не результат, а процесс. Например, танец или гребля в лодке, когда ей занимаются не ради победы, а для удовольствия.

Следующая классификация игр Джона Флэша произведена по признаку очередности ходов. Он выделяет игры:

с параллельными ходами,

с последовательными ходами.

Игры с параллельными ходами – это игры, в которых участники могут делать несколько ходов подряд. Например, в боксерском поединке, где боксеры не по очереди наносят друг другу удары, а могут проводить несколько ударов подряд. В играх с последовательными ходами, например, морском бое или шахматах, соперники по очереди делают ходы, причем ответный ход зависит от предыдущего хода противника.

ВЫВОД

Переговоры, как и игры, бывают с нулевой и ненулевой суммой. В них может быть как победитель, так и проиграв-

ший. А бывают переговоры, в которых, в которых выигрывают обе стороны. Как и игры, переговоры могут вестись параллельными или последовательными ходами или их комбинацией. Посмотрите на ваши метафоры переговоров и ответьте, пожалуйста, на вопросы:

это игра с нулевой или с ненулевой суммой?

это игра с параллельными или с последовательными ходами?

Упражнение

Выберите вашу метафору переговоров и определите её характеристики.

Рекомендация

Прослушайте подкаст [«Переговоры»](#) на «Радио НЛП».

Пять способов решения конфликтов

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.