

1579359

Кріс Восс

за участю Тала Реза

НАШ  
форвард

Перекладачка Юлія Кузьменко

# НІКОЛИ НЕ ИДІТЬ НА ШКОМУ- ПРОФУЖУ

ТЕХНІКА

ЕФЕКТИВНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

Життя — це серія постійних переговорів. Ми домовляємося про ціну на вживане авто, про заробітну платню чи те, хто виконуватиме хатні справи в нашій сім'ї. Фактично це єдиний прийнятний спосіб добитися чогось від іншої людини. Кріс Восс понад 20 років працював переговорником ФБР зі звільнення заручників та вів надскладні перемовини з немислимо високими ставками. Після завершення кар'єри він зрозумів, що прийоми, які напрацювали він і колеги, можна так само ефективно застосовувати в будь-якій сфері та будь-яких стосунках.

У цій книжці Кріс Восс із допомогою журналіста Тала Реза пропонує набір методик, що навчать бути сильним переговорником, допоможуть відстоювати власну позицію і водночас будувати позитивні стосунки з людьми.

# Зміст

1. Нові правила .....	7
2. Зробіться дзеркалом .....	30
3. Не проймайтеся болем — називайте його .....	55
4. Не «так», а «ні» .....	80
5. Два слова, що різко змінюють переговори .....	101
6. Викривлена реальність .....	118
7. Люзія контролю .....	147
8. Гарантоване виконання угоди .....	168
9. Мистецтво торгуватися .....	194
10. «Чорні лебеді» .....	220
<i>Подяки</i> .....	252
<i>Додаток. «Одноаркушний плакат» для підготовки до переговорів</i> .....	255
<i>Бібліографія</i> .....	263