

ЗМІСТ

I. ВСТУП	5
II. ШО ОЗНАЧАЄ ПРИНЦИП НАРРЧ — НАРРЧ?	14
III. ТРИЦЬЯ ПРО МОЗОК	22
IV. КРОК 1: ГАРЯНІ НАСТРІВИ	35
V. КРОК 2: ПОМІРКУЙТЕ!	58
VI. КРОК 3: НАЛАГОДЬТЕ ВІДНОСНИН	79
VII. КРОК 4: ДОБИРАЙТЕ СЛОВА!	99
VIII. КРОК 5: ПІДГОТУЙТЕ ПЛАН «Б-М»	121
IX. ПЕРШ НІЖ РЕЗПОЧАТИ	133
X. ПРИНЦИП НАРРЧ — НАРРЧ НА РОБОТІ	137
XI. ПРИНЦИП НАРРЧ — НАРРЧ ВДОМА	146
XII. ПРИНЦИП НАРРЧ — НАРРЧ У ВІЛЬНИЙ ВІД РОБОТИ ЧАС	157
XIII. СКЛАДНІ ОСОБИСТОСТІ	167
XIV. ЗАПИТАННЯ ДО ПРИНЦИПУ НАРРЧ — НАРРЧ	180
XV. НАОСТАНОК	189

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

I ВСТУП

Яким було б ваше життя, якби думки, погляди, ідеї і пропозиції якомога частіше мали схвальний відгук?

Я відповім: ваше життя стало б успішнішим, а його якість поліпшилася б. На роботі. Удома. На дозвіллі. В усіх сферах — як важливих для вас, так і менш значущих.

Чимало людей вважає, що для того, щоб стати успішним, потрібно змагатися й перемогати. Інколи це й справді так, та зазвичай суть справи зводиться до того, щоб порозумітися з людьми, яких ви знову зустрінете і з якими прагнете підтримувати гарні відносини — і тоді все зводиться до того, щоб усі залишилися задоволеними.

Цю книжку присвячено тому, як досягти цієї мети. Вона — результат дослідження, а також тема, якою я цікавлюся впродовж усього життя.

Працюючи над докторською дисертацією, мене зацікавило, які чинники успіху ключові за різних обставин. Після написання наукової праці — тоді я вивчав сферу телекомунікації — вступив до Стокгольмської школи економіки, де вивчав мистецтво ведення переговорів. Це була нагода, якої я чекав не один рік.

Та й те, що я середня дитина в сім'ї — маю старшого й молодшого братів — лише збільшило мою зацікавленість у переговорах.

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

Упродовж декількох років я займався пошуками, вивчав і проводив експерименти з найліпшими перемовниками. Це були не просто люди зі світу бізнесу й дипломатії, а й фахівці з ведення переговорів під час операцій зі звільнення заручників, що працюють у шведській поліції та ФБР. Застосовуючи власний науковий метод упродовж кількох років, я почав виокремлювати деякі важливі кроки, яких дотримувалися всі, хто був успішний у переговорах.

А коли почав вивчати наявні наукові праці на цю тему, довідався, що моє відкриття підтверджували дослідження в галузі економіки, психології та поведінкових наук. Висновок був простий: фахівці-практики й теоретики дотримувалися спільної думки щодо ефективних інструментів подолання кризових ситуацій.

Результати мого дослідження про чинники успіху, що допомагають дійти згоди, були опубліковані в науковому журналі. Їх помітили кілька великих організацій, зокрема й ФБР. Ба більше, я відкрив одну цікаву річ: ці кроки допомагають не лише представникам бізнесу, дипломатам і фахівцям під час операцій зі звільнення заручників, а й стають у пригоді в інших робочих ситуаціях. Вони також працюють удома й у вільний від роботи час.

П'ЯТЬ КРОКІВ ДО ВТІЛЕННЯ ПРИНЦИПУ НАРРУ - НАРРУ

В основі чинників успіху лежать п'ять кроків. Усіх їх описано в книжці, яку ви тримаєте в руках. Якщо дотримуватися цих кроків, чинники успіху не лише збільшать шанси, що ваші ідеї і пропозиції схвалить, а й допоможуть ефективно співпрацювати з іншими, будувати відносини з людьми з відмінними

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>



УМІННЯ, ЩО СТОЯТЬ ЗА УСПІХОМ

То що ж радять мати із собою фахівці-практики й дослідники, щоб досягти успіху?

Ось короткий перелік. Застосовуючи п'ять кроків, ви помітите, як вони допоможуть вам:

- налаштувати себе на потрібний лад перед початком розмови;
- зберегти гарний настрій, навіть якщо чуєте щось, що вам не до вподоби;
- зрозуміти, чого хочете ви й інша людина;
- дізнатися, що потрібно казати, коли все суперечить вашим бажанням;

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>