Вступление

Готовимся к переговорам

Книга эта предназначена для людей деловых — и занятых, — которые хотят повысить эффективность переговоров.

Изложение в ней простое и четкое. Мы не будем ходить вокруг да около. Вы ознакомитесь с **ключевыми стратегиями** эффективных переговоров.

Книга основывается на одном предположении.

Вы, читатель, готовитесь к переговорам. У вас есть ровно **один час** на то, чтобы повторить принципы ведения переговоров и подготовиться к успешному переговорному процессу.

Вот о чем эта книга. В ней кратко изложены главные принципы ведения переговоров. И чтобы прочитать и запомнить их, достаточно шестидесяти минут. Если вы летите в самолете или едете в поезде, просто расслабьтесь... отбросьте все заботы... и **получите удовольствие**.

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Но даже если у вас нет этого часа, не волнуйтесь. Можно и вовсе ничего не читать. Просто запомните **три золотых правила**.

1. То, что вы делаете, нужно делать сознательно.
2. Обращайте внимание на то, какое влияние ваши слова и действия оказывают на других.
3. Если ваши слова и действия не производят должного эффекта, найдите другие слова — и другие действия. Если ваш подход не работает, попробуйте другую тактику.

У всех успешных переговорщиков есть три общие черты. Если переговоры заходят в тупик, у них в запасе всегда есть много разных вариантов выхода. Они способны легко к ним переходить. Их мышление достаточно гибкое, чтобы быстро переключиться на новую стратегию в зависимости от течения переговоров.

У этой книги одна цель — укрепить ваши позиции при ведении переговоров, помочь вам научиться добиваться от людей того, чего вы хотите. Нет никаких сомнений, что успех сопутствует людям, у которых развито **переговорное воображение**.

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>