

КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ

ГЭВИН КЕННЕДИ

# ДОГОВОРИТЬСЯ МОЖНО ОБО ВСЕМ!

An illustration of two stylized figures in business attire. On the left, a woman with blonde hair, wearing a dark vest over a white shirt and a dark skirt, holds a black briefcase. On the right, a man with dark hair, wearing a white shirt and a dark tie, is gesturing with his hands. They are standing on a light green oval shadow.

КАК ДОБИВАТЬСЯ МАКСИМУМА  
В ЛЮБЫХ ПЕРЕГОВОРАХ



MYBOOK

Краткое содержание

Ольга Тихонова

**Краткое содержание  
«Договориться можно обо всем!  
Как добиваться максимума  
в любых переговорах»**

«MyBook»

## **Тихонова О.**

Краткое содержание «Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах» / О. Тихонова — «MyBook», — (Краткое содержание)

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 попытаетесь 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	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

# **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 автор 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.