



ИГОРЬ РЫЗОВ

КРЕМЛЕВСКАЯ
ШКОЛА
ПЕРЕГОВОРОВ

ВЕДУЩИЙ ЭКСПЕРТ. БИЗНЕС-ТРЕНЕР

Игорь Романович Рызов
Кремлевская
школа переговоров
Серия «Кремлевская
школа переговоров»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=20030863

Кремлевская школа переговоров / И. Р. Рызов.: Эксмо; Москва; 2016

ISBN 978-5-699-87149-0

Аннотация

«Кремлевская школа переговоров», зародившаяся в 20-е годы минувшего века, стала одной из самых жестких переговорных школ в истории. Её принципами руководствовались советские дипломаты, которым приходилось налаживать международные отношения СССР в условиях тотальной неприязни и недоверия. Зачастую они прибегали к самым агрессивным переговорным тактикам. Освоить все постулаты «Кремлевской школы» вам поможет эта книга.

С ней вы научитесь:

- Выходить победителем из любых переговоров.
- Контролировать свои эмоции.
- Превращать борьбу в сотрудничество.

- Манипулировать своим оппонентом.
- Вести переговоры в разных странах, не допуская фатальных ошибок.

Все теоретические основы книги подкреплены примерами из реальной жизни и испытаны самим автором, Игорем Рызовым.

Он является ведущим российским экспертом в области ведения переговоров. За его плечами – 18 лет опыта коммерческой деятельности, в течение которых он активно применял описанные им методики и уже готов поделиться ими с вами.

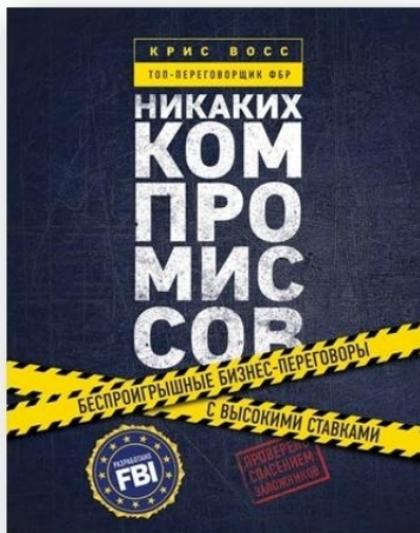
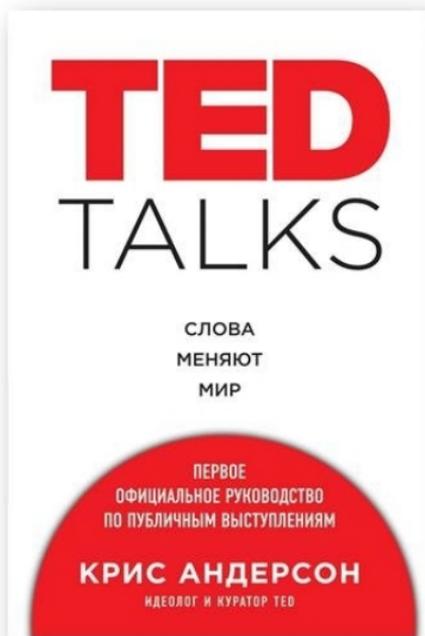
Книга также издавалась под названием «Я всегда знаю, что сказать. Книга-тренинг по успешным переговорам».

Содержание

Психология влияния	6
От автора	9
Введение	14
Глава 1	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Игорь Рызов Кремлевская школа переговоров

Психология влияния



«TED TALKS. Слова меняют мир: первое официальное руководство по публичным выступлениям»

Идеолог и президент знаменитых конференций TED Крис Андерсон представляет руководство по составлению незабываемых выступлений. Вы научитесь эффективно доносить свои идеи до слушателей, разжигать их любопытство и избавитесь от страха публичных выступлений. Каждый, кто сталкивается с необходимостью участвовать в презентациях, выступлениях и мероприятиях, просто обязан прочесть эту книгу.

«Никаких компромиссов. Беспрониимые переговоры с экстремально высокими ставками. От топ-переговорщика ФБР»

Не идите на компромисс! Используйте 9 принципов переговоров от ФБР, изложенных автором этой книги – топ-переговорщиком ФБР 24-летним стажем. Эта книга – увлекательное и одновременно простое руководство по любым переговорам. Не важно, идет ли речь о покупке международной корпорации или ремонте стиральной машинки, методика Криса Восса научит вас добиваться своего.

«Харизма. Искусство успешного общения»

От умения общаться с людьми зависит наш успех в лич-

ной жизни и профессиональной деятельности. Известные специалисты в области психологии общения Аллан и Барбара Пиз раскрывают главные секреты успешного делового и повседневного общения. В этой книге вы найдете специальные техники ведения переговоров, а также простые и действенные стратегии общения для быстрого контакта с любым собеседником.

«Выступай! Уверенность в себе и ораторское мастерство за 30 дней»

Книга-тренинг от автора бестселлеров по самосовершенствованию. Она научит вас чувствовать себя уверенно в любых ситуациях, быстро входить в контакт с незнакомыми людьми, легко выступать перед любой аудиторией, влиять на людей и быть лидером. Для всех, кто хочет достичь величия и вдохновить других людей на достижения.

От автора

Что мешает осуществить задуманное на 100 %? Понятно, это зависит от ситуации. Каждый раз, когда человек хочет что-то осуществить, он (если человек практичный) прежде подумает: что придется преодолеть? И нередко приходит к выводу, что список препятствий едва ли не бесконечен.

А что мешает переговорщикам, порой даже весьма опытным, достигать своих целей? Негибкость взглядов, неготовность к компромиссу, личные амбиции... Да, и этот список можно продолжать и продолжать.

Мне очень часто задают подобные вопросы на тренингах. Я отвечаю, всякий раз учитывая конкретную ситуацию. Однако с годами я увидел, что есть смысл обобщить ответы. В результате и родилась эта книга, которая не просто дает ответы. Я стремился написать учебное пособие по одной из самых сложных дисциплин бизнес-тренинга: настольную книгу переговорщика. На этих страницах собраны упражнения, которые помогут не только узнать о различных приемах ведения успешных переговоров, но и сразу потренироваться. Книга станет вашим личным инструментом ведения переговоров, вашим арсеналом «боевых приемов».

Говоря «вам», я прежде всего, имею в виду тех, кто открыл для себя переговоры и как науку, и как настоящее искусство. Книга будет полезна тем, кто хочет заранее го-

товиться к переговорам, просчитывать всевозможные шаги и варианты развития событий. И это не просто слова. Обучаясь на семинарах и тренингах, в том числе в Camp Negotiation Institute (США), я всегда стремился воплощать все самое ценное в жизнь. Все мысли, изложенные на этих страницах, пропущены мной через призму личного восприятия, опыта, сознания. Все приведенные примеры – из личного опыта. Все рекомендации и советы давно отработаны на практике, и их польза тщательно проанализирована. Кем и когда?

Да простит читатель кажущуюся нескромность, но ответ будет – мною. Человеком, у которого опыт работы в продажах и закупках более 17 лет. Человеком, которому приходилось вести сложные – и нередко, на первый взгляд, бесперспективные – бизнес-переговоры едва ли не половину своего 16-часового рабочего времени.

Впрочем, может быть, читателю уже попадала в руки моя первая книга «Жесткие переговоры»? Или он слышал о ней от друзей-знакомых. Спешу «разочаровать» тех, кто ее не читал: название первой моей книги вовсе не означает, что техники переговоров связаны с грубостью или чрезмерным давлением. Как раз наоборот!

Согласен, в наши дни мы нередко сталкиваемся с «быдлом», «хамами», «танками», «царями» и подобными персонажами, с которыми, однако, нам приходится иметь дело. Стилль ведения переговоров таких «персон» порой если не

обескураживает и не сбивает с толку, то, как минимум, вызывает трудности в получении нужного результата.

В этой книге я познакомлю вас и со специальными техниками жестких переговоров, применяемыми, в том числе, спецслужбами. Книга позволит вам изучить основные стратегии перехвата, удержания и управления в сложных переговорных ситуациях. А также – отработать и внедрить на практике навыки, позволяющие контролировать протекание жестких переговоров. Обязательно отработать – именно поэтому я привожу так много упражнений. Ведь переговоры – это прежде всего практика! Удачи!

Обратите внимание на эти значки



важная информация, критические замечания



примеры и ситуации



определения и правила



выводы



анекдоты и притчи



стратегемы



примеры из истории и дипломатии



вопросы к читателям



задания

Введение

Каждый из нас прекрасно помнит, чем он увлекался, когда был совсем маленьким, когда подрастал, когда получил студенческий билет... Я, став студентом, как и многие мои друзья-сверстники, стал заниматься карате: интересно, престижно, да и – я же мужчина, черт побери! Читатель, скорее всего, вполне себе представляет, как происходят тренировки в таких секциях: в просторных спортзалах тренер обучает ребят особым приемам, навыкам, технике. И конечно же, строгий тренерский наказ: никаких конфликтов на улице! Мы, естественно, спарринговали, но контакт в спортзале был всегда ограничен – опасно, запрещено. Тогда мы вполне могли считать себя (и, в принципе, так и делали) успешными бойцами – принимали участие в слетах, выездных тренировках, ездили в спортивные лагеря, изучали приемы, отрабатывали их, демонстрировали свои умения на соревнованиях разного уровня... И конечно же, побеждали, завоевывали пояса. Так что нам оправданно казалось, что мы – серьезные бойцы, полные уверенности в себе и своих силах. Но все расставил на свои места один банальный случай.

Поздним вечером мы с ребятами возвращались с тренировки. К нам подошли трое парней явно хулиганской внешности и попросили закурить. В таких ситуациях просьба «закурить» выглядит не совсем безобидной, вполне логично

ожидать последствий в стиле «классика жанра». Но нас-то, каратистов, не напугаешь! Какое решение мы приняли? Понятно, какое. Полные уверенности в своем профессионализме мы решили сразу принять бой. Еще бы: мы же спортсмены, мы владеем настоящим боевым искусством, мы определенно должны были победить. Должны были бы, но...

Тут-то и появилось некое «но», и именно оно оказалось решающим. Читатель уже понял, что наш прогноз был неадекватным. Да, нас разгромили, что называется, в пух и прах. И скажу честно, досталось нам сильно – и физически, и морально. Эти уличные хулиганы оказались намного быстрее и сильнее нас. В самом деле, изученной специалистами, преподанной тренерами техники ведения боя у них не было, не то что у нас. Но наша техника нам даже и не пригодилась!

Вот и получается, что уличный боец оказывается сильнее любого спортсмена, который тренируется в зале. Почему? Потому как у спортсмена есть определенные навыки, есть тренировка, но – не хватает личного контакта. А самый серьезный и сильный боец – это тот, кто и техникой в совершенстве владеет, и уличные приемы знает.

Здесь самое место заметить: уличные приемы не стоит недооценивать. Это с точки зрения науки они не должны работать, а в жизни сплошь и рядом – работают, да еще как! Мы были молоды тогда, опыт только-только начинали набирать. Вот и недооценили силу «улицы».

К чему эти мои воспоминания? – спрашивает читатель.

Уж не хочет ли автор дать понять, что вместо боя эти горе-каратисты должны были повести искусные переговоры? Книга-то – об этом?

Да, книга – о переговорах. Но главное в ней – техника их ведения. Включаясь в ведение переговоров, вы, в сущности, вступаете в бой. И здесь стоит точно знать, как действовать правильно – согласно теории. Но надо уметь и противостоять «уличным бойцам», научной теории не ведающим.

Книга, которую вы держите в руках, объединяет в себе то множество научных подходов, которые существуют в современном мире переговоров. И вместе с тем она включает в себя тот богатый жизненный опыт, который накопился в процессе самостоятельного ведения переговоров – как в бизнесе, так и в жизни, как с властными структурами, так и с бизнес-сообществом.

Глава 1

Как перестать проигрывать и начать получать свою выгоду в переговорах

Лучше 10 лет переговоров, чем один день войны.
А. А. Громыко

Что такое переговоры – наука или искусство? На этот вопрос многие ответят: конечно же, наука! Ведь есть определенные законы, есть отточенные системы, методы, овладев которыми можно стать хорошим переговорщиком. Безусловно, так. Однако другие скажут: конечно же, это искусство! Ведь есть же такие люди, которым не надо никаких научных законов – они одарены по жизни. Они не просто знают, они чувствуют, как вести переговоры, они могут вести переговоры когда угодно, с кем угодно и о чем угодно и всегда успешно. Их слово, жест – как мазок кисти Пикассо... Да, и это так. Но дар небесный дан не всем, хотя подняться до Пикассо стремятся (и неустанно учатся) многие. Именно поэтому я придерживаюсь мнения, что переговоры – это и искусство, которое неотделимо от человека, и наука, где есть четкие законы, понятия и цели.

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.