

КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ

РОДЖЕР ФИШЕР, УИЛЛЬЯМ ЮРИ,
БРЮС ПАТТОН

ПЕРЕГОВОРЫ

БЕЗ ПОРАЖЕНИЯ

ГАРВАРДСКИЙ МЕТОД



MYBOOK

Алёна Черных
Краткое содержание
«Переговоры без поражения.
Гарвардский метод»
Серия «Краткое содержание»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40203619
Переговоры без поражения. Гарвардский метод:*

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Переговоры без поражения. Гарвардский метод». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Гарвардские специалисты переговорного проекта Роджер Фишер, Уильям Юри и Брюс Паттон объединили результаты наблюдений, выводы из психологических экспериментов и собственный опыт в стройную теорию принципиальных переговоров. Их стратегия подробно описана в книге «Переговоры без поражения», которая быстро стала бестселлером как в деловых и профессиональных кругах, так и у массового читателя.

Эта книга учит отдельно воспринимать проблему и участвующих в ее решении людей, не давая эмоциям мешать

в принятии наилучшего взаимовыгодного решения. Суть принципиальных переговоров состоит в том, чтобы опираться не на занятые позиции, а на реальные интересы, которые лежат в их основе. В процессе поиска взаимовыгодного соглашения нужно учитывать объективные критерии, а не желания сторон.

Эта книга поможет в первую очередь профессиональным переговорщикам, менеджерам, руководителям компаний. Она будет полезна и более широкой аудитории. Каждому из нас регулярно приходится участвовать в переговорах: о повышении зарплаты, выборе места для отпуска или виновности в автомобильной аварии. Эта книга поможет договариваться с начальством, коллегами, продавцами, родственниками и соседями, не поступаясь собственными интересами.

**Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги
«Переговоры без поражения. Гарвардский метод»**

Содержание

Введение	5
Проблема	8
Не настаивайте на своей позиции	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Переговоры без поражения. Гарвардский метод

Введение

Деловой и научный мир начал обращать все больше внимания на искусство ведения переговоров. Эта область активно исследуется: проводятся многочисленные эксперименты, на основе которых создаются теоретические работы. Эта книга описывает эффективный и проверенный временем подход к проведению переговоров.

Человеку регулярно приходится участвовать в переговорах, даже если он этого не осознает. Обсуждая повышение зарплаты с руководством или отстаивая свою невиновность в автомобильной аварии во время суда, мы ведем переговоры. Таких жизненных ситуаций становится все больше.

В деловых кругах в основном используются два метода: жесткий и деликатный. Оба заключаются в отстаивании собственной позиции, что в некоторых случаях противоречит реальным интересам сторон. Авторы этой книги предлагают

третий способ – принципиальные переговоры.

Деликатный способ ведения переговоров выбирает сторона, которая пытается избежать конфликтов и сохранить хорошие отношения. Достижение взаимовыгодного решения тоже находится в списке приоритетов у такого участника, но отношения оказываются важнее, и ради них приходится идти на уступки. В результате сторона чувствует себя уязвленной и обманутой.

Если противоположная сторона тоже будет вести мягкие переговоры, то соглашение получится неразумным. Если второй участник будет использовать жесткую стратегию, то мягкая позиция окажется уязвимой и проиграет.

Участник с жесткой позицией относится к переговорам как к конфликту самолюбий. Он считает, что только упрямое отстаивание изначально выбранных условий приведет к победе. Но если другая сторона тоже оказывается жесткой, то противостояние получается слишком долгим и изматывающим. В таких переговорах участники уже забывают о реальных интересах и портят отношения друг с другом. Если они и заключают соглашение, то оно получается неразумным, основанным на негативных эмоциях.

Принципиальные переговоры используют черты и мягкого, и жесткого способа. Эта стратегия основана на деликатном отношении к людям и жестком подходе к решаемым вопросам. Участники принципиальных переговоров приходят к взаимовыгодному соглашению, которое опирается на

реальные интересы. Они не настаивают на своих изначальных позициях и ставят справедливые критерии выше желаний сторон.

Проблема

Не настаивайте на своей позиции

Если вам не нравится выбирать между жестким и мягким способом ведения переговоров, измените условия игры.

Переговорная игра всегда ведется на двух уровнях. На одном уровне переговоры касаются сути вопроса; на другом – они сосредотачиваются (обычно безоговорочно) на процедуре решения данного вопроса. Переговоры могут вестись относительно вашего жалования, условий аренды или уплачиваемой цены (первый уровень). На втором уровне решается вопрос о том, как вы будете обсуждать суть вопроса: заняв деликатную позицию, заняв жесткую позицию или каким-то иным методом. Второй уровень – это игра в игре, так называемая метаигра. Каждое ваше движение, осуществляемое в рамках переговоров, связано не только с зарплатой, стоимостью аренды или ценой. Оно направлено на структурирование правил игры, в которую вы играете. Ваше движение может удерживать переговоры в рамках выбранной модели, а может приводить к смене характера игры.

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.