

КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ

ДЖИМ КЭМП

СНАЧАЛА СКАЖИТЕ

«НЕТ»



СЕКРЕТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
ПЕРЕГОВОРЩИКОВ



MYBOOK

Алёна Черных
Краткое содержание
«Сначала скажите «нет».
Секреты профессиональных
переговорщиков»
Серия «Краткое содержание»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40203435

Сначала скажите «нет». Секреты профессиональных переговорщиков:

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Сначала скажите «нет». Секреты профессиональных переговорщиков». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

«Сначала скажите “нет”» – бестселлер профессионального переговорщика и консультанта Джима Кэмпбелла, который предлагает неожиданную и действенную стратегию для успешных соглашений. Он отказывается от традиционной взаимовыгодной системы, известной как «выиграть – выиграть», предлагая собственный подход, в котором нет места компромиссам.

Система Кэмп состоит из нескольких правил, которые автор последовательно перечисляет в главах книги. Он начинает с общих принципов, которые помогают посмотреть на процесс переговоров другими глазами, и переходит к практическим приемам, которые можно использовать непосредственно в процессе обсуждения. Кэмп сопровождает все рекомендации интересными и понятными примерами.

Автор учит правильно готовиться к переговорам, контролировать свои эмоции, принимать эффективные решения, избегать ненужных компромиссов, противостоять сильным противникам и не вестись на манипуляции.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги «Сначала скажите «нет». Секреты профессиональных переговорщиков»

Содержание

Вступление	5
Стратегия «выиграть – выиграть» – верное средство проиграть переговоры	7
Самая слабая позиция на любых переговорах.	9
Нужда? Никогда!	
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Сначала скажите «нет». Секреты профессиональных переговорщиков

Вступление

Советы по ведению переговоров от Джима Кэмпса противоречат общепринятым представлениям. Они помогают увидеть переговорный процесс под совершенно новым углом, который оказывается гораздо более эффективным по сравнению с традиционным.

Книга «Сначала скажите “нет”» имеет простую и понятную структуру: в каждой из четырнадцати глав автор последовательно раскрывает принципы и приемы ведения переговоров. Он начинает с общих идей, которые подготавливают читателя к теме, а потом переходит к более практичным и конкретным методам, привязанным к реальным событиям. Все принципы Джима Кэмпса сопровождаются ясными примерами.

Эта книга научит вас грамотной подготовке и правильно-
му ведению переговоров и поможет получать желаемые ре-
зультаты.

Стратегия «выиграть – выиграть» – верное средство проиграть переговоры

Одна из самых распространенных стратегий на переговорах называется «выиграть–выиграть». Она заставляет противника пойти на ранний компромисс, который подрывает его силы. Если неосмотрительный участник переговоров слишком рано скажет «да», чтобы прийти к компромиссу, он может упустить более удачные и нужные решения. Эта стратегия лишает вас возможности найти более выгодные варианты.

Когда на переговорах «да» звучит слишком рано, в большинстве случаев это уловка. «Может быть» вообще не имеет никакого значения. Зато «нет» – это важное слово, которое поможет найти решение.

Такой подход опровергает все распространенные принципы ведения переговоров. Джим Кэмп заявляет, что общепринятые правила заключения сделок основаны на эмоциях, а он предлагает способ, в основе которого лежат решения.

В большинстве книг по переговорам есть раздел под названием «Как завершить сделку». На практике сделки никогда не завершаются. Переговоры – это длительный процесс, в котором участники сближаются или отдаляются друг

от друга, обмениваясь мнениями и принимая решения. Результат переговоров – неконтролируемая часть процесса. Если вы поставили цель завершить сделку, то сосредоточиваетесь на том, чем на самом деле не можете управлять. Это отвлекает вас от необходимых действий.

Система Кэмп поможет сконцентрироваться на принципах принятия разумных решений в переговорах, которые повышают вероятность удачного завершения сделок.

Самая слабая позиция на любых переговорах. Нужда? Никогда!

Перед любыми переговорами вы должны настроиться на то, что не нуждаетесь в этой сделке. Испытывать нужду – значит, проявлять слабость. Такой подход заставит вас потерять управление процессом и принимать неправильные решения.

Принцип нужды ярче всего проявляется в области прямых розничных продаж, где действует главное правило бизнеса – «покупатель всегда прав». Опасно соглашаться с тем, что сторона с деньгами занимает сильную позицию, а продавец нуждается в сделке.

Люди обычно воспринимают себя как покупателя. Нам нравится покупать товары, это повышает настроение и самооценку. Продавцы же, наоборот, чувствуют себя менее уверенными. В переговорах они обычно занимают зависимую позицию, которая вынуждает уступать и соглашаться на компромиссы. Покупатель может пойти в другой магазин, а продавцу нужна именно эта сделка.

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.