



КРЕМЛЕВСКАЯ ШКОЛА ПЕРЕГОВОРОВ

О БИЗНЕСЕ — ПРОСТО



CrossReads: О бизнесе – просто

Коллектив авторов

**Саммари книги «Кремлевская
школа переговоров»**

«ЭКСМО»

2020

Коллектив авторов

Саммари книги «Кремлевская школа переговоров» / Коллектив авторов — «Эксмо», 2020 — (CrossReads: О бизнесе – просто)

Вы не знаете, чем заняться в свободное время? Предлагаем научиться техникам влияния, которые помогут вам в деловых переговорах и не только. Теперь познакомиться с методами «Кремлевской школы» стало еще проще, благодаря новому формату обзора. Мы провели анализ текста Игоря Рызова и собрали советы автора в настоящий конспект по эффективной коммуникации. Вы узнаете, как проводить подготовку к сложным переговорам, превращать соперничество в сотрудничество и даже овладеете способами манипуляции. В нашем обзоре вся теория приводится с примерами из жизни, чтобы вам было понятнее и интереснее приобретать новый опыт. Читайте и пользуйтесь возможностью в короткие сроки познакомиться с секретами ведущей школы переговоров. Текст обзора не является заменой оригинального произведения. Редакция рекомендует книгу Игоря Рызова «Кремлевская школа переговоров» к прочтению.

© Коллектив авторов, 2020

© Эксмо, 2020

Диана Кусаинова

Саммари книги «Кремлевская школа переговоров»

Может показаться, что книга с названием «Кремлёвская школа переговоров» рассчитана на людей со знаниями в области дипломатии и посредничества. Однако это скорее учебник для читателя любого уровня подготовки и, несомненно, для широкой аудитории. Игорь Рызов даёт теорию переговоров и, опираясь на богатый опыт в бизнесе и ведении тренингов, приводит множество примеров применения этих теорий на практике. Здесь стоит оговориться, что переговоры в книге рассматриваются в широком смысле: это и профессиональное общение в бизнесе, и дипломатия, и диалог между начальником и подчинённым, и решение повседневных вопросов. Представленные автором концепции способны помочь практически всем, а благодаря многочисленным значкам и схемам легче сконцентрироваться на главном и найти нужную информацию.

Заглавная кремлёвская школа – это жёсткая стратегия ведения переговоров, зародившаяся в СССР в 20-е годы прошлого века. Метод построен на бескомпромиссном отстаивании своих интересов и даже некоторой жестокости в отношении оппонента, что позволяет получать желаемое при любых условиях. Рызов дополняет элементы советской методики и адаптирует её для современности, что делает книгу практически значимой в нынешних условиях.

Подготовка к переговорам

Первая глава подготавливает читательское восприятие. В ней автор призывает смотреть на переговоры как на процесс, а не как на «раунд». Пожалуй, уместно будет представить себе шахматы. Взятая фигура не означает победу в игре, это лишь один ход, завоеванное преимущество.

Ключевое значение в переговорах, как и в игре, имеют стратегия и прогноз. Для начала необходимо определить, с какой целью оппонент вступает в диалог и каковы его мотивы. Рызов описывает возможные варианты и приводит понятные примеры-иллюстрации (так, беседы по установлению контактов можно отнести к переговорам с целью сбора информации).

В зависимости от ситуации и типа переговоров можно прибегнуть к маневрированию (поиску аргументов для позиции и т. д.) или же перейти к борьбе за выгоду, что автор называет «боем». В этом случае обе стороны чётко понимают, что им нужно, и готовы «сразиться» за желаемое. В момент столкновения активизируется психологический аспект ведения переговоров: нужно определить, какого типа поведения придерживается оппонент, и скорректировать свои действия.

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.