ИГОРЬ
РЫЗОВ

КРЕМЛЕВСКАЯ ШКОЛА ПЕРЕГОВОРОВ

МИРОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР

САМОЕ ГЛАВНОЕ

Игорь Романович Рызов

Самое главное. Кремлевская школа переговоров

Серия «Самое главное. Мировые бестселлеры в кратком изложении (Эксмо)»

текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74722041
ISBN 978-5-04-255625-8

Аннотация

«Кремлевская школа переговоров» – бестселлер Игоря Рызова о том, как отстаивать свои интересы и добиваться нужного результата даже в самых сложных разговорах. Автор разбирает приемы жестких переговоров, способы противостоять давлению и манипуляциям и показывает, как сохранять контроль над ситуацией.

Только самое главное из знаменитой системы переговоров – коротко, практично и без лишней теории. Для тех, кто хочет говорить увереннее, защищать свою позицию и чаще слышать «да».

Содержание

Введение 5
Глава 1 6
1. Распознать цели и мотивы оппонента в переговорах 7
Конец ознакомительного фрагмента. 9

Игорь Рызов
Самое главное. Кремлевская школа переговоров

© Текст. И. Рызов, 2017
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

* * *

Введение

Книга, которую вы держите в руках, поможет вам обрести полную уверенность в себе и в своих силах. К чему вам владение силой?

Переговоры – сложный синтез теории и практики, основанный на правилах и дисциплине. Как-то, будучи юным спортсменом, я с ребятами возвращался домой. Нас встретили трое парней и попросили закурить. Завязался бой, итог схватки – нас разгромили в пух и прах. Досталось сильно: и морально, и физически.

Почему так произошло?

Мне, опытному спортсмену, не хватило личного контакта, несмотря на наличие боевого опыта. Профессиональное владение искусством переговоров требует постоянных тренировок. Данная книга – описание самого тренировочного процесса, сборник необходимых для проведения успешных переговоров упражнений.

Помните, важно не одержать победу, а понять, где находишься, и какой шаг будет следующим.

Глава 1
Как освоить «Кремлевскую школу переговоров»

Искусство переговоров – тонкая парадигма, которая включает в себя отточенную систему и творческое начало, пронизанное искусством. Две точки зрения об истинной составляющей переговоров вызывают не мало споров. Я придерживаюсь мнения, что переговоры – это и искусство, которое неотделимо от человека, и наука, где есть четкие законы, понятия и цели.

1. Распознать цели и мотивы оппонента в переговорах

Залог успешных переговоров заключен не в победе над оппонентом, а в самом процессе. Чем больше вы будете тренироваться, тем заметнее будет расти ваше мастерство, тем ближе вы будете к своей цели. Важно заранее опознать истинные мотивы оппонента, а не бить вслепую.

Задумайтесь, пожалуйста, над вопросом: можно ли выиграть или проиграть переговоры?

Компетенции успешного переговорщика можно разделить на три составляющие:

1. Умение отстаивать свои интересы;
2. Умение управлять своими эмоциями;
3. Умение управлять эмоциями других людей.

Переговоры невозможно проиграть или выиграть. Но можно весьма точно определить, на каком месте переговорного процесса вы находитесь и какой нужно сделать следующий шаг.

Рассматривая процесс переговоров через научную призму, можно сделать определенный вывод: в зависимости от перевеса ситуации преобладает либо математическая, либо психологическая сторона. В бизнесе же устанавливается равновесие между областями, в бытовой сфере доминирует пси-

хология.

Человек не компьютер, у человека есть эмоции. Необходимо относиться к человеку не как к объекту, а как к субъекту.

Американский политолог и доктор социологии Фред Чарльз Икле выделяет следующие виды и мотивы перегово-ров:

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.