

УДК 005.574
ББК 88.54
Т80

Редактор В. Доценко

Трымбовецкий Э.

Т80 Переговоры за минуту : Экспресс-курс делового общения. — М.: Альпина ПРО, 2022. — 192 с.

ISBN 978-5-907534-28-5

«Еще одна книга о переговорах...» — возможно, с легким разочарованием подумаете вы, прочитав название. Отчасти да. Но не спешите с выводами. Конечно, эта книга об искусстве эффективных переговоров. Но дело в том, что мир человеческого общения, от продуктивности которого зависит успех в бизнесе и в жизни, необъятен, а время, отведенное на обучение и саморазвитие, ограничено.

И вот тут на помощь придут «Переговоры за минуту» — концентрат знаний по наиболее актуальным темам, связанным с мастерством ведения переговоров. Мы ежедневно сталкиваемся с необходимостью инициировать, вести и участвовать в переговорах, и книга эта предлагает быстрые ответы на самые важные вопросы.

Каждая заметка — это краткая выжимка информации для решения конкретной проблемы, снабженная оригинальной иллюстрацией. Когда стоит занимать жесткую позицию, а когда идти на уступки? Какие навыки необходимы эффективному переговорщику? Как дать отпор манипулятору? Как вести переговоры о цене? Как снизить уровень стресса во время общения? Можно ли лгать и блефовать? Каким бы опытом вы ни обладали, емкие ответы в формате 45 заметок помогут улучшить ваши переговорные навыки во всех сферах жизни.

УДК 005.574

ББК 88.54

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru

ISBN 978-5-907534-28-5

© Трымбовецкий Э., 2022

© Оформление. ООО «Альпина ПРО», 2022

Содержание

	От автора.....	6
01	О том, зачем нужны переговоры.....	9
02	О самом главном навыке человека в обществе.....	12
03	О качествах эффективного переговорщика.....	18
04	О переговорном стиле «состязание».....	22
05	О переговорном стиле «уклонение».....	25
06	О переговорном стиле «подстройка».....	28
07	О переговорном стиле «компромисс».....	31
08	О переговорном стиле «сотрудничество».....	34
09	О невербальном общении.....	37
10	О том, как дать отпор манипулятору.....	44
11	О дистрибутивных и интегративных переговорах.....	50
12	О принципиальных переговорах.....	54
13	О зарплате.....	58
14	Об активном слушании.....	63

15	О жестких переговорах и жестких переговорщиках.....	66
16	О переговорах по поводу цены с позиции покупателя.....	70
17	О переговорах по поводу цены с позиции продавца.....	75
18	О причинах неудач в переговорах.....	79
19	О факторе времени в переговорах.....	81
20	О факторе власти в переговорах.....	84
21	О симпатии и эмпатии в переговорах.....	87
22	О факторе гнева в переговорах.....	90
23	О том, как преодолеть страх на переговорах.....	94
24	Об агрессии в переговорах.....	97
25	О лжи в переговорах.....	100
26	Об уступках в переговорах.....	105
27	О женщинах в переговорах.....	109
28	О культурных различиях в переговорах.....	112
29	О менталитете поколения миллениалов.....	116
30	Об онлайн-переговорах.....	120
31	О доверии в переговорах.....	126

32	О ловушках в продажах	132
33	О поведенческих установках в продажах.....	135
34	О трех типах руководителей.....	140
35	О трудном разговоре и о том, как им управлять.....	144
36	О том, как ответить на угрозу и как управлять конфликтом на переговорах	149
37	О снижении уровня стресса на переговорах.....	154
38	О самых распространенных ошибках переговорщиков и умении признавать эти ошибки	156
39	О том, как вести переговоры с трудными клиентами	161
40	О переговорах без плана Б	165
41	О том, как эффективно влиять на других	169
42	О том, как эффективно закрыть сделку.....	173
43	О полезных вопросах самому себе	176
44	Об эмоциональном интеллекте.....	179
45	О ваших правах за столом переговоров.....	185
	Послесловие	188
	Об авторе.....	189