

УДК 159.922.1
ББК 88.53
Ю 70

Юри, У.

Ю 70 Как преодолеть НЕТ: переговоры в трудных ситуациях / Уильям Юри ; [пер. с англ. Ю. Гольдберга]. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. — 184 с.
ISBN 978-5-91657-367-1

Хотите научиться избегать конфликтов и добиваться успеха в самых сложных переговорах, убеждать самых трудных собеседников, превращать противников в партнеров, заключать выгодные контракты и сделки?

Автор этой книги, один из основателей знаменитого Гарвардского переговорного проекта, предлагает революционную «стратегию прорыва», состоящую из пяти этапов. Пять «ходов», примененные последовательно, помогут даже лобовую конфронтацию превратить в совместный поиск решения.

Стратегию можно использовать с любым оппонентом, – вспыльчивым начальником, взбалмошным подростком, коллегой-недоброжелателем или несносным клиентом. Ее могут применять дипломаты, юристы, коммерсанты и даже супруги, желающие сохранить семью. Стратегия прорыва позволяет добиться желаемого результата даже при самых трудных переговорах.

УДК 159.922.1

ББК 88.53

Все права защищены. Никакая часть настоящего издания ни в каких целях не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, будь то электронные или механические, включая фотокопирование и запись на магнитный носитель, если на это нет письменного разрешения издателя.

ISBN 978-5-91657-367-1

© 1991 by William Ury. This edition published
by arrangement with The Sagalyn Literary Agency
and Synopsis Literary Agency
© Перевод. Гольдберг Ю. 2012
© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер»,
2012

Оглавление

От автора.....	9
I. Подготовка	13
Общие положения	14
Преодолеть препятствия на пути к сотрудничеству	14
Пролог.....	26
Подготовка, подготовка и еще раз подготовка	26
II. Применение стратегии прорыва.....	41
1. Не реагируйте.....	42
Поднимитесь на балкон	42
2. Не спорьте	62
Перейдите на сторону оппонента.....	62
3. Не отвергайте	85
4. Не принуждайте	114
Постройте золотой мост	114
5. Не обостряйте конфликт.....	138
Используйте силу для обучения.....	138
III. Как превратить противников в партнеров	165
Заключение	166
Превратить противников в партнеров.....	166
Пять шагов стратегии прорыва	175
Приложение	179
Примечания	180
Об авторе.....	185