

УДК 65.011; 658.8
 ББК 65.291.21; 65.291.33
 К36

Переводчик М. Вершовский

Кеннеди Г.

К36 Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах / Гэвин Кеннеди ; Пер. с англ. — 9-е изд. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 411 с.

ISBN 978-5-9614-5674-5

Перед вами — настоящая «библия переговорщика», в которой шаг за шагом раскрываются основные принципы переговорного процесса, стратегические подходы и тактические приемы. Автор рассказывает о психологических ловушках и ошибках в расстановке приоритетов, дает примеры катастрофических просчетов и ситуаций, которые еще можно исправить. Работая над заданиями автора, вы не раз поймаете себя на том, что поначалу пробуете решить их, руководствуясь привычными, «накатанными» методами — а они-то, как убедительно доказывает автор, чаще всего и ведут к поражению. Гэвин Кеннеди разрушает распространенные стереотипы с абсолютной безжалостностью, показывая, насколько глубоко сидят в нас давно усвоенные, но, к сожалению, неправильные понятия и принципы переговорного процесса.

Эта книга окажет неоценимую помощь всем, кто вовлечен в переговоры: бизнесменам, менеджерам по продажам, снабженцам и даже представителям спецслужб. Она написана живым разговорным языком и будет полезна всем — даже тем, кто возьмется за нее без всякой практической цели.

УДК 65.011; 658.8
 ББК 65.291.21; 65.291.33

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 tylib@alpina.ru

© Gavin Kennedy, November, 1997

© Данное издание книги (на англ.) напечатано по договоренности с Gower Publishing Limited, при содействии Агентства Александра Корженевского

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2016

ISBN 978-5-9614-5674-5 (рус.)
 ISBN 0-09-924382-2 (англ.)

Содержание

Предисловие к русскому изданию.....	7
Предисловие.....	9
<i>Глава 1</i> О Совах, Лисах, Овцах и Ослах, или Почему девятнадцать тысяч переговорщиков могут ошибаться.....	13
<i>Глава 2</i> Похвала капусте, или Почему вам необходимо вспомнить давно забытые навыки переговоров.....	23
<i>Глава 3</i> Худший поступок, который вы можете совершить по отношению к другому переговорщику, или Как избежать «сказочной сделки».....	35
<i>Глава 4</i> Так вы хотите купить мой бизнес?.....	49
<i>Глава 5</i> Почему жалоба не может быть предметом переговоров, или Как поменять номер.....	57
<i>Глава 8</i> Когда даже боги сражаются впустую, или Почему семь «нет» не приводят к одному «да».....	73
<i>Глава 7</i> Самый полезный вопрос переговорщика, или Как избежать контракта на один фургон.....	83
<i>Глава 8</i> Дурачок, ведь главное — надежность!.....	97
<i>Глава 9</i> Миф о добровольных уступках, или Как учить волков гоняться за санями.....	107
<i>Глава 10</i> Гимн Матушке Хаббард, или Как сбивать цену.....	121
<i>Глава 11</i> Почему выражение «торг уместен» лучше забыть, или Как взять хорошую цену.....	141

Глава 12	Закон Юкона, или Как стать более решительным	155
Глава 13	Прежде чем прыгнуть... ..	169
Глава 14	Самое полезное слово переговорщика, или Как заставить считаться с вашим предложением	179
Глава 15	Он имеет право так себя вести, или Как справиться с тяжелым оппонентом	193
Глава 16	На чьей стороне сила, или Как укрепить свои позиции	207
Глава 17	Если у вас нет принципала, придумайте его, или Как отказаться от полномочий	227
Глава 18	Твердо установленных цен нет в природе, или Как добиваться скидок	243
Глава 19	Мустафа Пхе и слет в Пенанге	259
Глава 20	Стены Иерихона, или Как прекратить делать уступки	267
Глава 21	Не меняйте цену — измените пакет предложений, или Как добиться более выгодной сделки	285
Глава 22	Не все золото, что блестит, или Как не дать себя запугать	305
Глава 23	Не бойтесь попасть на Восточный фронт, или Как реагировать на угрозы	325
Глава 24	Крутые ребята, или Как «тяжелые» переговорщики делают переговоры тяжелой работой	345
Глава 25	Да здравствует своекорыстие, или Как заинтересовать людей, обращаясь к их собственным интересам	361
Глава 26	Международные переговорщики, или Да здравствуют герои!	375
	Приложение 1. Сетка переговорщика	395
	Приложение 2. Практический экзамен	401
	Приложение 3. Служба HELPMAIL	407