

Эту книгу хорошо дополняют:

Делегирование и управление
Брайан Трейси

Мотивация
Брайан Трейси

**Выйди из зоны комфорта.
Измени свою жизнь**
Брайан Трейси

Переговоры без поражения
Роджер Фишер, Уильям Юри
и Брюс Паттон

Brian Tracy

Negotiation

AMACOM AMERICAN MANAGEMENT ASSOCIATION
New York • Atlanta • Brussels • Chicago • Mexico City
San Francisco • Shanghai • Tokyo • Toronto • Washington, D.C.

Брайан Трейси

Переговоры

Перевод с английского Юлии Константиновой

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2014

УДК 65.02
ББК 65.291.34
Т66

Издано с разрешения автора
На русском языке публикуется впервые

Трейси, Б.
Т66 Переговоры / Брайан Трейси ; пер. с англ. Юлии Константиновой. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 144 с.

ISBN 978-5-00057-102-6

Эта книга предлагает универсальные правила, которые позволят победить в любых, даже самых сложных переговорах. Применяя рекомендации автора, вы сможете освоить и использовать навык ведения переговоров в разных жизненных ситуациях.

Брайан Трейси — один из ведущих мировых специалистов по эффективности и психологии достижений. Среди клиентов его коучинговой компании — Johnson & Johnson, IBM, Coca-Cola. Трейси проводит семинары и тренинги по всему миру, пишет книги, включая бестселлер «Выйди из зоны комфорта. Измени свою жизнь», которые переведены на 40 языков и продаются миллионными тиражами.

УДК 65.02
ББК 65.291.34

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© Brian Tracy, 2013. All rights reserved
© Издание на русском языке, оформление.
ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

ISBN 978-5-00057-102-6

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
Глава 1. Договориться можно обо всем	14
Глава 2. Преодолеть страх переговоров	18
Глава 3. Типы переговоров	24
Глава 4. Долгосрочные деловые отношения	29
Глава 5. Шесть моделей переговоров	36
Глава 6. Как усилить свою позицию на переговорах	42
Глава 7. Влияние и восприятие	46
Глава 8. Влияние эмоций на ход переговоров	51
Глава 9. Принимаем решение: фактор времени	55
Глава 10. Знаете ли вы, чего хотите	62
Глава 11. Гарвардский переговорный проект	66
Глава 12. Подготовка — ключ к успеху	69
Глава 13. Проясните позиции всех сторон	75
Глава 14. «Закон четырех»	82
Глава 15. Сила убеждения	88
Глава 16. Убеждение взаимностью	94
Глава 17. Убеждение методом «социального доказательства»	100
Глава 18. Стратегии в переговорах по цене	105
Глава 19. Метод отказа от переговоров	111
Глава 20. Переговоры никогда не заканчиваются	116
Глава 21. Эффективный переговорщик	121
Об авторе	126