

Не бійся спитати. 10 кроків до вдалих переговорів

Будь-які переговори — не має значення, сімейні домовленості чи високопрофесійні масштабні перемовини — мають будуватися на чітко сформованих позиціях. Щоб зрозуміти, чого саме ви хочете досягти з вашим співрозмовником, треба спочатку визначити свої потреби, речі, які вас непокоять, і перепони, що можуть завадити ефективній комунікації.

Пропрацювавши ці моменти, можна здобути впевненість у власних силах, бути цілеспрямованим і чітким, навчитися досягати свого, бути організованішим і вдало комунікувати з усіма, хто залучений у переговори. Лише ю питань, відповіді на які варто визначити для себе на практиці, — і ви готові відстоювати власну точку зору.

Зміст

Вступ	9
Частина I. ДЗЕРКАЛО	23
1. Яку проблему я хочу вирішити?	29
2. Що мені потрібно?	45
3. Що я відчуваю?	69
4. Як я успішно давав цьому раду в минулому?	89
5. Який перший крок?	103
Частина II. ВІКНО	119
6. Розкажи...	129
7. Що тобі потрібно?	144
8. Що тебе непокоїть?	156
9. Як ти успішно давав цьому раду в минулому?	167
10. Яким буде перший крок?	179
Застосування: як завершити переговори	193
Подяки	206
Примітки	209

Книги, які можуть вас зацікавити



Бути лідером. Мудрість від тих, хто змінив правила гри



Моє! Що кому належить і як це на нас впливає



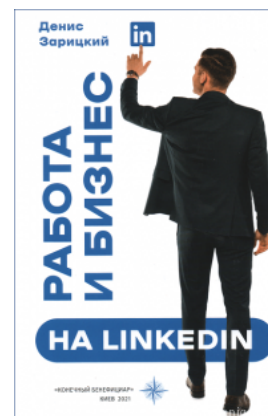
Адвокатський іспит: зразки процесуальних документів



Ораторське мистецтво



Без суда и следствия



Работа и бизнес LinkedIn

Перейти до галузі права
Юридичний менеджмент



[Перейти на сайт](#) →