

# Никогда не разделяйте разногласия: ведите переговоры так, как будто от этого зависит ваша жизнь

Автор Крис Восс, Тал Раз

MP3 версия: [https://vsuholm.ru/mp3/ru/book/www.vsuholm.ru\\_525\\_abstrakt-Nikогда\\_ne\\_razdelyaj.mp3](https://vsuholm.ru/mp3/ru/book/www.vsuholm.ru_525_abstrakt-Nikогда_ne_razdelyaj.mp3)

## Абстракт:

«Никогда не разделяй разногласия: переговоры так, как если бы от этого зависела твоя жизнь» — книга, написанная Крисом Воссом и Талом Раз. Это руководство по методам и стратегиям ведения переговоров, которым Восс научился за свою 24-летнюю карьеру переговорщика ФБР по захвату заложников. Книга разделена на три части. Первая часть посвящена основам переговоров, таким как понимание психологии переговоров, важность умения слушать и силу сопереживания. Вторая часть посвящена тактическим аспектам переговоров, таким как создание беспроблемной ситуации, использование молчания в своих интересах и использование техники «черного лебедя» для получения рычагов воздействия. Третья часть посвящена практическому применению методов и стратегий, обсуждаемых в книге. Он включает тематические исследования и примеры того, как использовать методы в реальных ситуациях. Книга также включает раздел о том, как подготовиться к переговорам и как вести трудные переговоры. Авторы предоставляют читателям исчерпывающее руководство по ведению переговоров, которое можно использовать в любой ситуации.

## Основные идеи:

**#1. Закрепите свои переговоры: установите благоприятную для вас отправную точку для переговоров и используйте ее в качестве отправной точки для дальнейших переговоров. (В этой книге представлены стратегии, которые помогут вам закрепить ваши переговоры, чтобы добиться наилучшего возможного результата.)**

Якорение ваших переговоров — важная стратегия, которая гарантирует, что вы получите наилучший возможный результат. Он включает в себя установление благоприятной для вас отправной точки для переговоров и использование ее в качестве отправной точки для дальнейших переговоров. Эта стратегия основана на идее, что первое предложение или предложение, сделанное в ходе переговоров, задает тон для остальной части разговора. Закрепляя свои переговоры, вы можете гарантировать, что разговор начнется с правильной ноги и что вы сможете получить наилучший возможный результат. В своей книге «Никогда не разделяй разногласия: ведите переговоры так, как если бы от этого зависела ваша жизнь» Крис Восс и Тал Раз предлагают стратегии закрепления ваших переговоров. Они объясняют, что ключом к успешной якорной установке является уверенность в том, что ваша отправная точка реалистична и что вы можете подкрепить ее фактами и доказательствами. Они также дают советы о том, как использовать привязку в своих интересах, например, убедитесь, что вы делаете первое предложение и что вы можете скорректировать свое предложение, если это необходимо. Закрепляя свои переговоры, вы можете гарантировать, что получите наилучший возможный результат. С помощью стратегий, представленных в книге «Никогда не разделяй разногласия: переговоры так, как если бы от этого зависела ваша жизнь», вы можете научиться использовать якорь в своих интересах и добиваться наилучшего возможного результата в любых переговорах.

**#2. Слушайте активно: внимательно слушайте другую сторону и используйте методы активного слушания, чтобы понять их потребности и интересы. (В этой книге представлены стратегии активного слушания, позволяющие точно оценить интересы и потребности другой стороны.)**

Активное слушание является важным навыком при ведении переговоров. Это включает в себя пристальное

внимание к другой стороне и использование методов активного слушания, чтобы понять их потребности и интересы. Активное слушание включает в себя больше, чем просто слушание того, что говорит другой человек; это предполагает активное участие в беседе и задавание вопросов, чтобы убедиться, что вы понимаете точку зрения другого человека. Это может помочь вам точно оценить интересы и потребности другой стороны и найти решения, отвечающие потребностям обеих сторон. Кроме того, активное слушание может помочь укрепить доверие и взаимопонимание между двумя сторонами, что может помочь в проведении более успешных переговоров.

***#3. Создайте позитивную атмосферу: создайте позитивную атмосферу для переговоров, используя позитивный язык и язык тела. (В этой книге представлены стратегии создания позитивной атмосферы для переговоров, чтобы обе стороны чувствовали себя комфортно и были готовы к переговорам.)***

Создание позитивной атмосферы для переговоров имеет важное значение для успешных результатов. Позитивный язык и язык тела могут помочь создать атмосферу доверия и уважения, что может привести к более продуктивным переговорам. Позитивный язык должен использоваться для выражения признательности, понимания и уважения к другой стороне. Кроме того, язык тела должен быть открытым и привлекательным, с упором на зрительный контакт и открытую позу. В книге Криса Восса и Тал Раза «Никогда не разделяй разницы: ведение переговоров так, как если бы от этого зависела ваша жизнь» рассказывается о стратегиях создания позитивной атмосферы для переговоров. Эти стратегии включают в себя использование позитивного языка, поддержание зрительного контакта, а также открытость и привлекательность с помощью языка тела. Кроме того, в книге даются советы о том, как создать атмосферу доверия и уважения, которая может помочь обеим сторонам чувствовать себя комфортно и быть готовыми к переговорам.

***#4. Используйте ярлыки: маркируйте эмоции и интересы другой стороны, чтобы показать, что вы их понимаете, и вызвать чувство доверия. (В этой книге представлены стратегии использования ярлыков, чтобы другая сторона чувствовала себя услышанной и понятой.)***

Маркировка — важный инструмент в переговорах, поскольку он помогает создать чувство доверия между двумя сторонами. Обозначая эмоции и интересы других сторон, вы показываете, что понимаете их и готовы работать с ними. Это может помочь построить прочные отношения между двумя сторонами, что необходимо для успешных переговоров. В книге «Никогда не разделяй разницы: ведите переговоры так, как будто от этого зависит ваша жизнь» Крис Восс и Тал Раз предлагают стратегии использования ярлыков, чтобы другая сторона чувствовала себя услышанной и понятой. Это может помочь создать чувство взаимного уважения и понимания, что может привести к более успешным переговорам. Навешивание ярлыков также может помочь создать чувство сопереживания, которое может помочь преодолеть любые разрывы между двумя сторонами. В конечном счете, навешивание ярлыков является важным инструментом переговоров, поскольку помогает создать чувство доверия и понимания между двумя сторонами.

***#5. Отзеркаливание: Отражайте слова и язык тела собеседника, чтобы показать, что вы их понимаете, и создать ощущение доверия. (В этой книге представлены стратегии использования зеркального отражения, чтобы другая сторона чувствовала себя услышанной и понятой.)***

Отзеркаливание — мощный инструмент для создания чувства доверия и понимания между двумя сторонами. Это включает в себя повторение слов и языка тела другого человека, чтобы показать, что вы их понимаете. Этот метод можно использовать в любых переговорах, от деловых сделок до личных отношений. Повторяя слова и язык тела другого человека, вы показываете ему, что вы слушаете и понимаете его точку зрения. Это может помочь создать чувство доверия и взаимопонимания между двумя сторонами. В книге Криса Восса и Тали Раз «Никогда не разделяй разницы: ведение переговоров так, как если бы от этого зависела ваша жизнь» авторы предлагают стратегии использования зеркального отражения, чтобы другая сторона

чувствовала себя услышанной и понятой. Они объясняют, как использовать зеркальное отображение, чтобы создать чувство доверия и понимания, и как использовать его, чтобы получить наилучший возможный результат от переговоров.

**#6. *Задавайте открытые вопросы. Задавайте открытые вопросы, чтобы другая сторона открылась и раскрыла свои интересы и потребности. (В этой книге представлены стратегии, как задавать открытые вопросы, чтобы вы могли точно оценить интересы и потребности другой стороны.)***

Задавать открытые вопросы — важная часть любых переговоров. Таким образом, вы сможете лучше понять интересы и потребности других сторон. Открытые вопросы позволяют другой стороне предоставить более подробную информацию, которая может помочь вам лучше оценить ситуацию и выработать более эффективную стратегию переговоров. В книге «Никогда не разделяй разницы: переговоры так, как если бы от этого зависела ваша жизнь» Крис Восс и Тал Раз предлагают стратегии, как задавать открытые вопросы, чтобы заставить другую сторону открыться и раскрыть свои интересы и потребности. Эти стратегии могут помочь вам лучше понять позицию других сторон и сделать переговоры более успешными.

**#7. *Делайте небольшие уступки. Делайте небольшие уступки, чтобы показать, что вы готовы пойти на компромисс, и вызвать чувство доверия. (Эта книга предлагает стратегии для небольших уступок, чтобы обе стороны чувствовали себя комфортно и были готовы к переговорам.)***

Делайте небольшие уступки, чтобы показать, что вы готовы пойти на компромисс, и создать чувство доверия. Эта стратегия изложена в книге Криса Восса и Тали Раз «Никогда не разделяй разницы: ведение переговоров так, как если бы от этого зависела ваша жизнь». Книга предлагает стратегии для небольших уступок, чтобы обе стороны чувствовали себя комфортно и были готовы к переговорам. Небольшие уступки могут быть чем угодно: от предложения скидки на продукт или услугу до согласования немного другого графика проекта. Делая небольшие уступки, вы показываете, что готовы идти на компромисс и цените мнение других сторон. Это может помочь укрепить доверие и создать более позитивную атмосферу для переговоров.

**#8. *Найдите время, чтобы подумать: Найдите время, чтобы подумать, прежде чем отвечать на предложения и просьбы другой стороны. (Эта книга предлагает стратегии, которые помогут вам найти время на размышления, чтобы убедиться, что вы принимаете наилучшие возможные решения во время переговоров.)***

Время подумать, прежде чем отвечать на предложения и просьбы другой стороны, является важной частью успешных переговоров. Это позволяет рассмотреть все доступные варианты и принять оптимальное решение. В своей книге «Никогда не разделяй разницы: ведите переговоры так, как если бы от этого зависела ваша жизнь» Крис Восс предлагает стратегии, которые помогут вам найти время для размышлений во время переговоров. Он предлагает сделать паузу, прежде чем отвечать на предложения и просьбы другой стороны, и использовать это время, чтобы рассмотреть все доступные вам варианты. Он также рекомендует вам использовать паузу, чтобы подумать об интересах и мотивах другой стороны и о том, как вы можете использовать их в своих интересах. Если вы потратите время на размышления, прежде чем отвечать, вы сможете принять наилучшие возможные решения во время переговоров.

**#9. *Используйте тишину: используйте тишину, чтобы создать ощущение срочности и заставить другую сторону раскрыть свои интересы и потребности. (В этой книге представлены стратегии использования тишины, чтобы другая сторона чувствовала себя услышанной и понятой.)***

Молчание может быть мощным инструментом в переговорах. Это может создать ощущение

безотлагательности и заставить другую сторону раскрыть свои интересы и потребности. В своей книге «Никогда не разделяй разницы: ведите переговоры так, как если бы от этого зависела ваша жизнь» Крис Восс предлагает стратегии использования молчания, чтобы другая сторона чувствовала себя услышанной и понятой. Он предлагает, чтобы, когда другая сторона закончила говорить, вы должны сделать паузу и помолчать несколько минут. Это даст им возможность подумать о том, что они сказали, и обдумать свой следующий шаг. Это также дает вам возможность оценить ситуацию и подумать о том, как вы можете лучше всего реагировать. Используя молчание, вы можете создать ощущение безотлагательности и заставить другую сторону раскрыть свои интересы и потребности, что может быть неоценимо в переговорах.

**#10. *Заставьте другую сторону чувствовать себя в безопасности: заставьте другую сторону чувствовать себя в безопасности, показав, что вы понимаете ее интересы и потребности. (В этой книге представлены стратегии, позволяющие другой стороне чувствовать себя в безопасности, чтобы обе стороны чувствовали себя комфортно и были готовы к переговорам.)***

Заставить другую сторону чувствовать себя в безопасности — важная часть успешных переговоров. Важно показать другой стороне, что вы понимаете ее интересы и потребности и что вы готовы работать вместе для достижения взаимовыгодного соглашения. Для этого важно открыто и честно говорить о своих интересах и потребностях, а также быть готовым выслушать точку зрения другой стороны. Также важно проявлять уважение и избегать любого агрессивного или запугивающего поведения. Предприняв эти шаги, вы сможете создать атмосферу доверия и понимания, что облегчит достижение соглашения, которое устроит обе стороны. В своей книге «Никогда не разделяй разницы: ведите переговоры так, как если бы от этого зависела ваша жизнь» Крис Восс предлагает стратегии, позволяющие другой стороне чувствовать себя в безопасности. Он предполагает, что вы должны знать об эмоциях другой стороны и быть готовыми обратиться к ним. Он также рекомендует, чтобы вы были готовы идти на небольшие уступки, чтобы показать, что вы готовы идти на компромисс. Наконец, он предлагает, чтобы вы нашли время, чтобы объяснить свою позицию и выслушать опасения других сторон. Следуя этим стратегиям, вы можете создать атмосферу доверия и понимания, что облегчит достижение соглашения, которое устроит обе стороны.

**#11. *Используйте технику «Нет»: используйте технику «Нет», чтобы заставить другую сторону раскрыть свои интересы и потребности. (В этой книге представлены стратегии использования техники «Нет», чтобы убедиться, что вы можете точно оценить интересы и потребности другой стороны.)***

Техника «Нет» — мощный инструмент ведения переговоров. Это включает в себя использование слова «нет», чтобы заставить другую сторону раскрыть свои интересы и потребности. Этот метод работает, заставляя другую сторону объяснить, почему они говорят «нет» и чего они ищут в переговорах. Делая это, вы можете получить представление об их интересах и потребностях, что поможет вам заключить более выгодную сделку. Технику «Нет» можно использовать по-разному. Например, вы можете использовать его для проверки прибыли другой стороны. Вы также можете использовать его, чтобы заставить другую сторону раскрыть свои интересы и потребности. Кроме того, вы можете использовать его, чтобы создать ощущение срочности и продемонстрировать, что вы серьезно относитесь к переговорам. При использовании техники «Нет» важно проявлять уважение и сохранять спокойствие. Вы также должны быть готовы объяснить, почему вы говорите «нет» и что вы ищете в переговорах. Это поможет другой стороне понять вашу позицию и поможет вам достичь соглашения, выгодного для обеих сторон. Используя технику «Нет», вы можете лучше понять интересы и потребности другой стороны. Это может помочь вам заключить более выгодную сделку и достичь соглашения, выгодного для обеих сторон.

**#12. *Используйте технику «Да». Используйте технику «Да», чтобы заставить другую сторону согласиться с вашими просьбами и предложениями. (В этой книге представлены стратегии использования техники «Да», чтобы гарантировать, что вы получите наилучший***

**возможный результат.)**

Техника «Да» — мощный инструмент ведения переговоров. Это включает в себя получение другой стороной согласия на ваши просьбы и предложения, используя позитивный язык и построение разговора таким образом, чтобы поощрять согласие. Эту технику можно использовать для создания беспроблемной ситуации, когда обе стороны чувствуют, что получили что-то от переговоров. Чтобы использовать технику «Да», начните с утверждения, с которым может согласиться другая сторона. Это поможет создать позитивную атмосферу и задать тон переговорам. Затем сделайте запрос или предложение, с которым другая сторона может согласиться. Наконец, используйте позитивный язык, чтобы побудить другую сторону согласиться. Например, вместо того, чтобы сказать «Вы согласны?», скажите: «Было бы здорово, если бы мы могли договориться об этом?» Это поможет создать ощущение сотрудничества и повысит вероятность того, что другая сторона согласится на ваш запрос или предложение. Используя технику «Да», вы можете быть уверены, что получите наилучший результат от переговоров.

**#13. Используйте технику «Правильно»: Используйте технику «Правильно», чтобы показать, что вы понимаете интересы и потребности другой стороны. (В этой книге представлены стратегии использования техники «Это правильно», чтобы убедиться, что другая сторона чувствует себя услышанной и понятой.)**

Техника «Это правильно» — мощный инструмент для успешных переговоров. Это включает в себя активное слушание другой стороны и повторение того, что они сказали, чтобы показать, что вы понимаете их интересы и потребности. Этот метод помогает построить доверие и взаимопонимание между двумя сторонами и может помочь гарантировать, что другая сторона чувствует себя услышанной и понятой. Важно использовать эту технику искренне и искренне, так как ее легко обнаружить, если вы не искренни. Кроме того, важно помнить о языке тела и тоне голоса другой стороны, так как это может помочь вам лучше понять их потребности и интересы. Используя технику «Все правильно», вы можете добиться более продуктивных и успешных переговоров.

**#14. Используйте технику «как»: используйте технику «как», чтобы заставить другую сторону раскрыть свои интересы и потребности. (В этой книге представлены стратегии использования метода «Как», чтобы вы могли точно оценить интересы и потребности другой стороны.)**

Техника «как» — мощный инструмент для выявления интересов и потребностей другой стороны в переговорах. Он включает в себя задавание открытых вопросов, начинающихся со слова «как», чтобы заставить другую сторону раскрыть свои истинные интересы и потребности. Например, вы можете спросить: «Как вы видите развитие этой ситуации?» или «Как мы можем сделать так, чтобы это работало на нас обоих?» Задавая такие вопросы, вы можете заставить другую сторону открыться и раскрыть свои истинные интересы и потребности. Технику «как» можно также использовать для оценки уровня приверженности другой стороны определенному результату. Например, вы можете спросить: «Насколько важно для вас, чтобы мы пришли к соглашению?» или «Насколько у вас есть гибкость в отношении результата?» Задавая такие вопросы, вы можете лучше понять уровень приверженности и готовности другой стороны к переговорам. Техника «как» — бесценный инструмент для любого переговорщика. Это может помочь вам раскрыть интересы и потребности другой стороны, а также уровень их приверженности определенному результату. Используя технику «как», вы можете убедиться, что правильно оцениваете интересы и потребности другой стороны и ведете переговоры с позиции силы.

**#15. Используйте технику «Что»: используйте технику «Что», чтобы заставить другую сторону раскрыть свои интересы и потребности. (В этой книге представлены стратегии использования метода «Что», чтобы вы могли точно оценить интересы и потребности другой стороны.)**



Техника «Что» — мощный инструмент для выявления интересов и потребностей другой стороны в переговорах. Он включает в себя задавание открытых вопросов, которые побуждают другую сторону раскрыть больше информации о своей позиции. Например, вместо того, чтобы спрашивать «Вы хотите X?», вы можете спросить: «Что бы вы хотели, чтобы произошло?» или «Что поможет вам в этой сделке?». Это позволяет другой стороне предоставить более подробную информацию о своих интересах и потребностях, что может помочь вам лучше понять их позицию и разработать более эффективную стратегию переговоров. Кроме того, метод «Что» можно использовать для выявления скрытых интересов и потребностей, которые другая сторона, возможно, изначально не раскрывала. Задавая вопросы, побуждающие другую сторону глубже задуматься о своих интересах и потребностях, вы можете лучше понять их позицию и добиться более успешных переговоров.

**#16. *Используйте технику «почему»: используйте технику «почему», чтобы заставить другую сторону раскрыть свои интересы и потребности. (В этой книге представлены стратегии использования метода «почему», чтобы убедиться, что вы можете точно оценить интересы и потребности другой стороны.)***

Техника «почему» — мощный инструмент для выявления интересов и потребностей другой стороны в переговорах. Задавая вопросы «почему», вы можете заставить другую сторону раскрыть свои основные мотивы и интересы. Это может помочь вам лучше понять их позицию и создать более эффективную стратегию переговоров. Техника «почему» включает в себя задавание открытых вопросов, побуждающих другую сторону объяснить свою позицию более подробно. Это может помочь вам выявить их интересы и потребности, которые затем можно использовать для разработки более эффективной стратегии переговоров. Кроме того, техника «почему» может помочь вам построить доверительные отношения и взаимопонимание с другой стороной, что может привести к более успешным переговорам. В книге Криса Восса и Тал Раза «Никогда не разделяй разницы: ведение переговоров так, как если бы от этого зависела ваша жизнь» рассказывается о стратегиях использования метода «почему», чтобы вы могли точно оценить интересы и потребности другой стороны. В нем также приводятся советы о том, как использовать технику «почему» для установления доверительных отношений и взаимопонимания с другой стороной. Используя метод «Почему», вы можете лучше понять интересы и потребности другой стороны, что может помочь вам создать более эффективную стратегию переговоров.

**#17. *Используйте технику «Сколько?». Используйте технику «Сколько», чтобы заставить другую сторону раскрыть свои интересы и потребности. (В этой книге представлены стратегии использования метода «Сколько», чтобы вы могли точно оценить интересы и потребности другой стороны.)***

Техника «Сколько» — мощный инструмент для ведения переговоров. Это включает в себя задавание другой стороне вопросов, которые помогут вам понять их интересы и потребности. Задавая такие вопросы, как «Сколько вам нужно?» или «Сколько вы хотите?», вы можете заставить другую сторону раскрыть свои истинные интересы и потребности. Это может помочь вам лучше понять их позицию и разработать стратегию переговоров, отвечающую потребностям обеих сторон. В книге Криса Восса и Тал Раза «Никогда не разделяй разницы: ведение переговоров так, как если бы от этого зависела ваша жизнь» рассказывается о стратегиях эффективного использования техники «сколько?». В нем рассказывается, как задавать правильные вопросы, как интерпретировать ответы и как использовать информацию для успешного ведения переговоров. В нем также приводятся советы о том, как использовать метод «Сколько?», чтобы заставить другую сторону раскрыть свои истинные интересы и потребности. Используя метод «Сколько?», вы можете лучше понять интересы и потребности другой стороны. Это может помочь вам разработать стратегию переговоров, которая отвечает потребностям обеих сторон и может помочь вам достичь успешного результата.

**#18. *Используйте технику «Сколько?». Используйте технику «Сколько», чтобы другая***

***сторона раскрыла свои интересы и потребности. (В этой книге представлены стратегии использования техники «Сколько», чтобы вы могли точно оценить интересы и потребности другой стороны.)***

Техника «Сколько» — мощный инструмент для выявления интересов и потребностей другой стороны в переговорах. Он включает в себя задавание вопросов, требующих от другой стороны числового ответа, например: «Сколько X вам нужно?» или «Сколько Y вы хотите?» Этот метод позволяет вам лучше понять интересы и потребности другой стороны, что может помочь вам разработать более эффективную стратегию переговоров. В книге «Никогда не разделяй разницы» представлены стратегии использования метода «Сколько?», чтобы вы могли точно оценить интересы и потребности другой стороны. Он предполагает, что вам следует задавать открытые вопросы, требующие от другой стороны числового ответа, например: «Сколько X вам нужно?» или «Сколько Y вы хотите?» Это позволит вам лучше понять интересы и потребности другой стороны, что поможет вам разработать более эффективную стратегию переговоров. В книге также предлагается задавать уточняющие вопросы, чтобы получить больше информации об интересах и потребностях другой стороны. Например, если собеседник отвечает: «Мне нужно пять из X», вы можете спросить: «Что произойдет, если вы получите только четыре из X?» Это позволит вам лучше понять интересы и потребности другой стороны, что поможет вам разработать более эффективную стратегию переговоров. Используя метод «Сколько?», вы сможете лучше понять интересы и потребности другой стороны, что поможет вам разработать более эффективную стратегию переговоров. Этот метод может быть мощным инструментом для выявления интересов и потребностей другой стороны в переговорах.

***#19. Используйте технику «Что еще?». Используйте технику «Что еще», чтобы заставить другую сторону раскрыть свои интересы и потребности. (В этой книге представлены стратегии использования метода «Что еще?», чтобы убедиться, что вы можете точно оценить интересы и потребности другой стороны.)***

Техника «Что еще» — мощный инструмент для выявления интересов и потребностей другой стороны. Он включает в себя задавание открытых вопросов, которые побуждают другую сторону раскрыть больше информации. Например, если другая сторона проявила интерес к определенному продукту, вы можете спросить: «Что еще вам нужно, чтобы это работало на вас?» Этот вопрос побуждает другую сторону раскрыть больше информации о своих потребностях и интересах. Технику «Что еще» можно также использовать для раскрытия глубинных мотивов другой стороны. Например, если другая сторона выразила желание определенного результата, вы можете спросить: «Что еще вы надеетесь достичь с помощью этого результата?» Этот вопрос побуждает другую сторону раскрыть свои глубинные мотивы и интересы. Технику «Что еще» можно также использовать для выявления опасений и возражений другой стороны. Например, если другая сторона выразила озабоченность по поводу определенного вопроса, вы можете спросить: «Что еще вас беспокоит?» Этот вопрос побуждает другую сторону раскрыть свои основные опасения и возражения. Используя метод «Что еще?», вы можете убедиться, что правильно оцениваете интересы и потребности другой стороны. Это поможет вам более эффективно вести переговоры и достичь взаимовыгодного соглашения.

***#20. Используйте технику «Как мы можем?». Используйте технику «Как мы можем», чтобы заставить другую сторону согласиться с вашими запросами и предложениями. (В этой книге представлены стратегии использования техники «Как мы можем», чтобы гарантировать наилучший возможный результат.)***

Техника «Как мы можем» — мощный инструмент ведения переговоров. Это включает в себя выяснение у другой стороны, как они могут удовлетворить ваши запросы и предложения таким образом, чтобы это было взаимовыгодно. Этот метод побуждает другую сторону думать о творческих решениях, которые удовлетворяют обе стороны. Это также помогает укрепить доверие и взаимопонимание между двумя сторонами. Используя метод «Как мы можем», вы можете гарантировать, что получите наилучший результат от переговоров. В книге Криса Восса и Тал Раза «Никогда не разделяй разницы: ведение переговоров так,

как если бы от этого зависела ваша жизнь» рассказывается о стратегиях использования техники «Как мы можем?». В нем объясняется, как задавать правильные вопросы, чтобы заставить другую сторону согласиться с вашими запросами и предложениями. В нем также содержатся советы о том, как использовать эту технику для укрепления доверия и понимания между двумя сторонами. Следуя стратегиям, изложенным в книге, вы можете быть уверены, что получите наилучший результат от переговоров.