

Turinys

Pratarmė	9
1. Kitoks požiūris	15
2. Žmonės yra (beveik) viskas	62
3. Didžiausi nesėkmingų derybų kaltininkai: skirtingas supratimas ir nesusikalbėjimas	97
4. „Kieti“ derybininkai ir standartai	134
5. Skirtingai vertinamų dalykų mainai	177
6. Emocijos	206
7. Viskas vienoje vietoje. Problemų sprendimo modelis	240
8. Kaip elgtis susidūrus su kultūrų skirtumais	265
9. Kaip daugiau išsiderėti darbe	303
10. Kaip daugiau išsiderėti rinkoje	336
11. Tarpusavio santykiai	372
12. Tėvai ir vaikai	417
13. Keliavimas	452
14. Kaip daugiau išsiderėti mieste	487
15. Valstybinio lygmens problemos	512
16. Kaip tai daryti	550
Padėka	571
Apie autorių	574

Pratarmė

Tai optimistiška knyga, kurios paskirtis – padaryti jūsų gyvenimą lengvesnį ir geresnį. Ji remiasi principu, teigiančiu, kad galite gauti daugiau. Visai nesvarbu, kas ir koks esate, jūs galite išmokti derėtis geriau. Jūs *galite* gauti *daugiau*.

Per trisdešimt mokymo metų sukauptu pakankamai patirties stebėdamas, kaip žmonės tampa puikesniais derybininkais. Dėdami pastangas derybomis pasiekti šį tą daugiau savo gyvenime, jie geriau pažįsta ir save, ir ypač aplinkinius.

Nemažai priemonių, su kuriomis šie žmonės susipažino ir kurias pritaikė savo gyvenime, prieštarauja tradiciniam požiūriui. Kai kurios jų iš pirmo žvilgsnio atrodo prieštaraujančios sveikai logikai. Tačiau sėkminga besivadovaujančiųjų modeliu „Gaukite daugiau“ kasdienė patirtis ir asmeninis tobulėjimas susijęs su nauju požiūriu į žmonių bendravimą. Ši knyga, kurioje pristatomas visas derėjimo si procesas, padedantis žmonėms išsiderėti daugiau, tarsi perrašo derybų teoriją: supaprastina ją, atsisakoma nesuprantamos kalbos ir pateikiamas praktiškesnis, artimesnis tikrovei ir veiksmingesnis bendravimo su kitais būdas.

Pamatysite, kad racionalumas, galios rodymas, pasitraukimas iš derybų, abiejų pusių laimėjimas (*win-win*) dažniausiai duoda mažai naudos. O štai emocinis jautrumas, žmogiški ryšiai ir tarpusavio santykiai, aiškūs tikslai, judėjimas pirmyn mažais žingsneliais, žiūrėjimas į kiekvieną situaciją kaip į skirtingą veikia kur kas įtikinamiau.

Nuo knygos „Gaukite daugiau“ pasirodymo 2010 m. iki šiol parduota 1,5 mln. jos egzempliorių, ji skaitoma net 26 kalbomis. Atnaujintas leidimas anglų kalba buvo pakartotas 2012 m. ir visai neseniai – 2018 m. Dažniausiai skaitytojai teigia, jog ši knyga „pakeičia jų gyvenimą“.

Informacija knygoje daugiausia pristatoma per istorijas žmonių, kuriems aš dėščiau ir kuriuos konsultavau. Tai studentai, įmonių vadovai, įvairiausių sričių darbuotojai. Taip pat yra pavyzdžių iš mano asmeninės patirties. Viliuosi, kad jums bus įdomu išgirsti šių žmonių pasakojimus apie sėkmingas, taip pat ir nenusisekusias, derybas, nors jūs dar tik pažindinsitės su knygoje pristatomomis derybų priemonėmis.

Vis dėlto ši knyga nėra optimistiška iki naivumo. Joje atskleidžiami būdai, kaip veiksmingai tartis su „kietais“, sunkiais derybininkais, kad padėtis nepasidarytų nekontroliuojama, kad jūs neliktumėte nuskriausti ir kad situacija netgi pasistūmėtų į gera. Taip pat parodoma, kaip bendrauti susidūrus su kitos pusės priešišku ir kaip vertinti jos požiūrį (kad ir koks jis būtų), kad galiausiai pasiektumėte geresnį susitarimą. Sužinosite, kaip einant į konfrontaciją ir taikant susipriešinimo taktiką „mes prieš juos“ prarandamas pelnas ir kaip padidinti vertę nuolat siekiant bendradarbiavimo. Išmoksite, kaip elgtis su sunkiais ir užsispyrusiais žmonėmis „atsišaudant“ jų pačių žodžiais, tačiau tai darant kuo taikiau. Jūs pasiūlysite jiems pasitikėjimą, bet už tai reikalausite įsipareigojimų. Tokiomis priemonėmis besinaudojantys žmonės nėra patiklūs naivuoliai, lengvai apvyniojami aplink pirštą: jie pasiekia savo tikslus.

Knygos pavadinimas, kuris bus ne kartą minimas, yra „Gaukite daugiau“, o ne „Gaukite viską“. Jos paskirtis – padaryti jūsų gyvenimą geresnį – ne tobulą – kiekvienoje srityje, kurioje nuspręsite save išbandyti. Jos paskirtis – paskatinti laipsnišką, bet nuolatinį jūsų tobulėjimą – lygiai taip, kaip tai vyksta įvaldant bet kurią discipliną ar

sporto šaką. Pradėti naudotis čia pristatomomis derybų priemonėmis galite parduotuvėje, šeimoje, net žingsniuodami šaligatviu. Tai *procesas*, o ne pluoštas gudrybių ar taktinių manevrų. Ar bandant išsilygti nuolaidą parduotuvėje, ar derantis su genties vadu svečioje šalyje, galima ir net patartina naudotis tomis pačiomis priemonėmis ir modeliu.

Šiame procese kiekvienas skaitytojas siūlomas priemonės pritaikys vis kitaip, savais žodžiais, savo labai ir gyvenimui. Tai nėra visiems iš eilės vienodai tinkantis patarimų rinkinys. Vieniems bus arčiau širdies vienos priemonės, kitiems – kitos, ir visi jas pritaikys skirtingai.

Tiems, kas vadovausis knygoje „Gaukite daugiau“ siūlomu modeliu, derybos taps paprasčiausiu pokalbiu, o ne priešininkų kova. Kitaip tariant, du ar daugiau žmonių susiburs tam, kad pasiektų savo tikslus, t. y. kad visi – kiekviena šalis, o ne kuri nors viena – gautų tai, ko nori. Derybas aš paprastai pradedu klausimu: „Tai kaip laikotės?“ Nes tai ne varžybos ir ne žaidimas. Tai būdas, kaip dieną nugyventi geriau – ramiau, sėkmingiau, su vis didesniu pasitikėjimu savimi.

Tai reiškia, kad visa mano siūlomo modelio esmė – išmokti ne tik puikiai derėtis, bet ir tapti derybininku visa savo esybe, kad visos šios priemonės virstų jūsų asmenybės dalimi. Kai jos įaugo jums į kraują, kiekvienas jūsų kontaktas su žmonėmis faktiškai taps sklandesnis.

Suprantama, ne viską, kas išdėstyta šioje knygoje, jūs galėsite pritaikyti. Dalis skaitytojų neturi vaikų, kita dalis nesidomi valstybiniais reikalais. Tačiau rašydamas šią knygą stengiausi parinkti tokius pavyzdžius ir patarimus, kurie būtų aktualūs plačiai skaitytojų auditorijai. Tai, kas jums jau žinoma, kitam skaitytojui gali būti visiškai naujiena, ir atvirksčiai. Svarbiausia – atrasti tai, kuo galėsite naudotis dabar ir visą likusį gyvenimą, ir tvirtai to laikytis. Ieškokite dalykų, kurie galėtų jums pagelbėti, kurie galėtų pridėti vertės jūsų ir aplinkinių gyvenimui.

Vis dėlto, jei šių priemonių nepritaikysite praktiškai, jos teliks tuščiais žodžiais knygos puslapiuose. Kad jomis patikėtumėte, turite savo akimis pamatyti, kaip jos veikia jūsų naudai.

Galbūt jums pasirodys, kad kai kurios knygoje pristatomos derybų priemonės apskritai nenaudingos. Tačiau visa, kas čia pristatoma, buvo išbandyta ir patikrinta ne kartą ir ne du. Šios priemonės išties veiksmingos; daugelis čia siūlomų idėjų paremtos pagrindinėmis žmogaus psichologijos savybėmis. Jei netikite, pradėkite jas taikyti palengva, nerizikingose situacijose ir žiūrėkite, kas iš to išeis. Tikėtina, kad liksite maloniai nustebinti. Nesiimkite visko vienu ypu. Išbandykite kurią nors vieną priemonę, pajauskite ją ir patobulinkite atsižvelgdami į savo situaciją, o paskui įtraukite ją į savo priemonių arsenalą. Tam prieš akis turite visą gyvenimą.

Galiausiai duokite man žinią, kaip jums sekasi. Su manimi galima susisiekti el. pašto adresu: *sd@gettingmore.com* arba internetu: *gettingmore.com*. Jei derybose jums nusišypsojo didžiulė sėkmė arba jei nesuprantate, ką darote ne taip, aš ir mano komanda mielai išklausysime jūsų istoriją. Mes norėtume tęsti dialogą su tais žmonėmis, kurie, pažvelgę į šį pasaulį kitomis akimis, nusprendė išbandyti kitokį būdą – nutarė, kad atėjo laikas gauti daugiau.

Haverfordas, Pensilvanija, 2018 m. balandis

Kitoks požiūris

Mums bėgte artėjant prie įlaipinimo vartų staiga sulėtinau žingsnius. Lėktuvas, turėjęs mus skraidinti į Paryžių, tebestovėjo, tačiau įlaipinimo trapo durys jau buvo uždarytos. Prie įlaipinimo vartų dirbantys agentai ramiai rūšiavo bilietus. Gaubtas, jungiantis trapą su lėktuvu, jau buvo atitrauktas.

– Sveiki, mes į šį lėktuvą! – išstenujau dusdama.

– Apgailėstaujame, tačiau keleivių įlaipinimas jau baigėsi, – tarė prie įlaipinimo vartų dirbanti agentė.

– Bet mūsų jungiamojo skrydžio lėktuvas nusileido vos prieš dešimt minučių. Mums pažadėjo, kad prie vartų dirbančiam personalui bus paskambinta ir apie tai pranešta iš anksto.

– Deja, kai durys uždaromos, nebegalime įlaipinti nė vieno keleivio.

Negalėdami tuo patikėti, aš ir mano vaikinai nusileidome prie lango. Ilgasis mūsų savaitgalis pakibo ant plauko. Lėktuvas lūkuriavo mums visai panosėje. Saulė jau buvo nusileidusi, ir nunarintus pilotų veidus apšvietė nuo prietaisų skydelio sklindanti šviesa. Variklių gausmas sustiprėjo, ant kilimo ir tūpimo tako pasirodė vyriškis su šviečiančiomis lazdelėmis rankose.

Kelias sekundes svarsčiau. Tada nusivedžiau savo vaikiną ties lango viduriu, prieš pat lakūnų kabiną. Mudu stovėjome labai aiškiai matomoje vietoje, ir aš, susikaupusi visa savo esybe, žiūrėjau į pilotą, vildamasi, kad šis pažvelgs man į akis.

Vienas iš pilotų pakėlė galvą. Jis pastebėjo mudu, beviltiškai stovinčius anapus lango. Pažvelgiau į jį gailiai, maldaujamai. Paleidau iš rankų krepšius, ir šie sudribo man prie kojų. Taip stovėjome, rodės, visą amžinybę. Pagaliau piloto lūpos sukrutėjo, ir į mus akis pakėlė antrasis pilotas. Sugavau jo žvilgsnį, pilotas linktelėjo.

Variklių gausmas sušvelnėjo, išgirdau, kaip suskambo agentės telefonas. Ji pasisuko į mus išpūstomis akis.

– Čiupkite savo daiktus! – šūktelėjo ji. – Pilotas liepė įleisti jus į lėktuvą!

Mūsų atostogos – išgelbėtos. Mudu džiaugsmingai apsikabinome, stvėrėme savo mantą, pamojavome pilotams ir nukūrėme trapu į lėktuvą.

RAYENNE CHEN, Vartono verslo mokykla, 2001 m. laida

Ši istorija, kurią papasakojo mano vedamo derybų kurso dalyvė, yra neabejotinas derybų pavyzdys. Žinoma, nežodinių. Tačiau jos buvo vedamos apgalvotai, metodiškai ir labai veiksmingai. Jose buvo panaudotos šešios skirtingos mano siūlomos derybų priemonės, kurių aplinkinių akis beveik nepastebi.

Kokios jos? Pirma, išlaikykite šaltą protą; emocijos sužlugdo derybas. Turite prisiversti tvardyti ir elgtis ramiai.

Antra, skirkite laiko, kad ir penkias sekundes, pasiruošti. Susikaupkite ir surikiuokite savo mintis.

Trečia, raskite asmenį, kuris priima sprendimus. Šiuo atveju tai buvo lėktuvo pilotas. Visiškai nevertėjo gaišti laiko deryboms su agente, kuri nė neketino keisti bendrovės politikos.

Ketvirta, susitelkite į savo tikslus, o ne į tai, kas teisu. Ar jungiamojo skrydžio paslaugą teikusios oro bendrovės lėktuvas vėlavo, ar ne, ar ji buvo kalta, kad nepaskambino įspėti oro uosto darbuotojų, ar ne – šie klausimai neturėjo visiškai jokios reikšmės. Vienintelis tikslas buvo patekti į lėktuvą, turėjusį nuskraidinti jauną porą į Paryžių.

Penkta, užmegzkite žmogišką ryšį. Derybose bene svarbiausia yra žmonės.

Šešta, pripažinkite kitos pusės statusą ir galią, parodykite, kad ją vertinate. Jei tai padarysite, ji pasinaudos savo turimais įgaliojimais, kad padėtų jums pasiekti savo tikslus.

Šių priemonių aplinkiniai dažnai nepastebi, tačiau jos nėra iš magijos srities. Jos taip šauniai pasitarnavo minėtai porai, kad ji tai atsimins visą likusį gyvenimą. Lygiai taip pat puikiai šios priemonės padeda sėkmingai susitarti tiems, kurie su jomis susipažino mano kurso paskaitose. Jame mokoma tokio derybų meno, kuris daugiau kaip 30 000 žmonių suteikė daugiau galios ir didesnę sugebėjimą kontroliuoti savo gyvenimą, nesvarbu, koks buvo jų siekis: gauti naują darbą ar didesnę algą, susikalbėti su vaikais ar su bendradarbiais...

Šią knygą parašiau norėdamas savo kurso medžiagą suguldyti ant popieriaus ir padaryti ją prieinamą visiems. Joje siūlomos strategijos, modeliai ir priemonės pakeis jūsų požiūrį į kone visus santykius su žmonėmis ir jūsų bendravimo pobūdį. Čia dėstomi dalykai labai skiriasi nuo to, ką esate skaitę ar studijavę apie derybas. Psichologijos požiūriu, šie dalykai nepriklauso nuo principų „laimiu aš – laimi tu“ (*win-win*) ar „laimiu aš – pralaimi tu“ (*win-lose*). Jie nepriklauso nuo to, ar derybininkas yra „kietas“, ar „silpnas“. Jie nepriklauso nuo racionalaus pasaulio, nuo to, kurio galia didžiausia, nuo frazių, dėl kurių dauguma derybų atrodo nesuprantamos. Mano mokomi dalykai yra pagrįsti tuo, kaip žmonės suvokia, mąsto, jaučiasi ir gyvena realiame pasaulyje. Jie padės bet kuriam skaitytojui įgyvendinti tai, ką ir siūlo ši knyga: gauti daugiau.

Juk tai yra vienas iš instinktyvių žmogaus troškimų, tiesa? Turėti daugiau... Net ir tada, kai leidžiate sau daryti beveik viską, ar jums nekyla klausimas, ar įmanoma daugiau? Tai nereiškia daugiau man, mažiau tau. Tiesiog daugiau, ir tiek. Be to, tai nebūtinai turi būti

daugiau pinigų. Kalbu apie „daugiau“ to, kas jums vertinga: daugiau pinigų, daugiau laiko, daugiau maisto, daugiau meilės, daugiau kelionių, daugiau atsakomybės, daugiau krepšinio, daugiau televizijos, daugiau muzikos...

Ši knyga ir yra apie tą „daugiau“: kaip jį apibrėžti, kaip gauti, kaip išlaikyti. Nesvarbu, kas esate, nesvarbu, kur esate, šioje knygoje pateiktos idėjos ir priemonės yra skirtos jums.

Pasaulyje išleista begalės knygų apie derybas, aiškinančių, kaip išpešti teigiamą atsakymą, kaip išvengti neigiamo, kaip laimėti, įgyti pranašumą, sėkmingai užbaigti sandorį, kaip įgyti svertų, įtakos ar įtikinti kitus, kaip būti maloniam, „kietam“ ir taip toliau.

Vis dėlto tik vienetams, perskaičiusiems tokias knygas, pavyks ta tiesiog imti ir padaryti tai, kas jose skelbiama. Be to, kartais jūs galbūt pasakysite „ne“, kartais – tik „galbūt“, o dar kitais kartais – paprasčiausiai tempsite gumą. Tačiau kiekvienas žmogus visada nesąmoningai trokš norimo dalyko *gauti daugiau*.

Visa informacija knygoje „Gaukite daugiau“ pateikta taip, kad galėtumėte ja realiai pasinaudoti – tuojau pat, nieko nelaukdami ir bet kurioje situacijoje – užsisakydami picą ar tardamiesi dėl milijardo dolerių vertės sandorio, lygdamiesi dėl nuolaidos namui ar kelnėms. Šito aš *reikalauju* iš savo kurso klausytojų. Liepiu jiems pradėti taikyti sužinotas strategijas jau tą pačią dieną, užsirašyti jas į savo dienoraštį, praktikuoti ir nuolat jomis vadovautis.

KODĖL TAI TAIP SVARBU

Derybos yra visų žmogiškų santykių ašis. Kiekvienąsyk žmonėms bendraujant vyksta derybos: žodinės ar nežodinės, sąmoningos ar nesąmoningos. Vairuojant automobilį, kalbantis su vaikais, tvarkant įvairiausius reikalus... Niekur nuo jų nepabėgsite. Galite tik būti puiškus arba prastas derybininkas.

Tai nereiškia, kad gyvenime reikia ištisai dėl visko derėtis. Tačiau tie žmonės, kurie geriau nusimano, kaip bendrauti su juos supančiu pasauliu, gyvenime pasiekia daugiau to, ko trokšta.

Yra toks senas posakis apie skirtumą tarp ekspertinių ir neekspertinių žinių. Nespecialistas, pažvelgęs į lauką, mato plokščią žemės paviršių. O žinovas, pažvelgęs į tą patį lauką, regi mažytes viršukalnes ir klonius. Kad iš to kraštovaizdžio surinktų daugiau informacijos, žinovui neprireikia daugiau laiko ir energijos, tačiau jis gali daug geriau pasinaudoti ta informacija, ieškodamas galimybių ar siekdamas sumažinti riziką.

Šioje knygoje kaip tik ir mokoma veiksmingesnių derėjimosi priemonių, kad jūs kuo puikiau išmanytumėte savo reikalų su kitais „topografiją“. Dėl to jūsų gyvenimas bus tik geresnis.

Dauguma mano kurso dalyvių, kaip ir knygos pradžioje minėta Rayenne Chen, yra paprasti žmonės. Bet jie išmoko pasiekti nepaprastų rezultatų derėdamiesi meistriškiau ir su didesniu pasitikėjimu. Ne viena mano mokinė iš Indijos, pasitelkusi žinias iš mano paskaitų, sugebėjo įtikinti savo tėvus, kad leistų tekėti už pačios išsirikto vyro. Mano patarimai padėjo derybininkams užbaigti Amerikos rašytojų gildijos streiką 2008 m. Tuos pačius patarimus aš teikiu savo paskaitose ir pristatau šios knygos 2 skyriuje.

Verslą studijuojantis vaikinai, nepraėjęs pirmųjų aštuoniolikos darbo pokalbių įmonėse, užsirašė į mano kursą, pritaikė jame išmoktas derybines priemones ir sėkmingai pasirodė dvylikoje baigiamųjų pokalbių bei pats išsirinko, kur dirbti. Tėvams, pasitelkiantiems į pagalbą šias priemones, pavyksta priversti savo atžalas valytis dantis be jokių atsikalbinėjimų.

Mes susumavome pinigus, kuriuos mano studentai uždirbo ir sutalpė: vienas – 7 dolerius, kitas – 132 dolerius, trečias – visą milijoną ar dar daugiau. Bendra suma viršijo 3 milijardus, ir šis skaičius paremtas tik trečdalis kursantų istorijomis, kurias mums pavyko

sužinoti. Į šią sumą taip pat neįtrauktos išgelbėtos santuokos, gauti darbai, sudaryti sandėriai, tėvai, kuriuos pavyko įtikinti nueiti pas gydytoją, vaikai, kurie ėmė daryti tai, kas jiems sakoma...

Daugumoje istorijų, kurių čia pateikta virš keturių šimtų, minimi tikri jose dalyvavusių žmonių vardai ir pavardės. Iš šių pasakojimų sužinosite, kaip žmonės išsiderėjo didesnę atlyginimą, kaip liko patenkinti įsigiję brokuotą prekę, kaip išsisuko nuo baudos už greičio viršijimą, kaip privertė savo vaikus ruošti namų darbus, kaip sėkmingai užbaigė sandorį – kaip jų gyvenimas pačiais įvairiaisiais aspektais pasidarė geresnis. Kaip jie gavo daugiau. Jei neduotų realios naudos tikrame gyvenime, šios derybų priemonės nedomintų manęs ir dešimčių tūkstančių žmonių, kuriuos mokiau.

Kas tie visi žmonės? Tai pačių įvairiausių veiklos sričių ir kultūrų atstovai. Milijardinės vertės įmonių galvos, namų šeimininkės, mokiniai, pardavėjai, administracijos padėjėjai, vadovaujantys darbuotojai, vadybininkai, teisininkai, inžinieriai, biržos makleriai, sunkvežimių vairuotojai, profsajungų nariai, menininkai – kas tik norite. O ir kilę jie iš pačių įvairiausių pasaulio kampelių: iš Jungtinių Valstijų, Japonijos, Kinijos, Rusijos, Kolumbijos, Bolivijos, Pietų Afrikos, Kuveito, Jordanijos, Izraelio, Vokietijos, Prancūzijos, Anglijos, Brazilijos, Indijos, Vietnamo ir daugybės kitų šalių.

Mano siūlomos priemonės sėkmingai pasiteisino, todėl jos pasitarnaus ir jums.

Pavyzdžiui, Benas Friedmanas bendrovių, kurių paslaugomis naudojasi, beveik visada pasiteirauja, ar šios su naujais klientais elgiasi geriau nei su jau esamais, lojaliais (koks yra jis pats), siūlydamas jiems, tarkim, nuolaidas ar įvairias akcijas. Kartą, uždavęs šį klausimą, Benas gavo 33 proc. nuolaidą jau išsipirkta dienraščio „New York Times“ prenumeratai.

Arba Soo Jin Kim, kuri kiekviename žingsnyje stengiasi užmegzti asmeninį ryšį su žmogumi. Kartą jai pasisekė sutaupyti 200 dolerių

per metus savo dukros prancūzų kalbos būreliui. Kaip? Prieš prašydama nuolaidos, ji pirmiausia susipažino su būrelio vadove ir pasipasakojo apie savo keliones į Paryžių. Šios strategijos padės jums sutaupti po saujelę pinigų tai vienur, tai kitur, o kitam, žiūrėk, per metus susikaups ir ne vienas tūkstantis.

Kai kuriems žmonėms jau iš pat pradžių pavyksta uždirbti milijonus. Štai Paulas Thurmanas, Niujorke dirbantis vadybos konsultantas, vieno stambaus kliento išlaidas sumažino 35 proc. – neįtikėtinai 20 procentų daugiau, nei jam pavykdavo anksčiau, kai dar nebuvo lankęs mano paskaitų. Jis pasitelkė čia išmoktas strategijas, buvo atkaklus, uždavė taiklesnius klausimus, užmezgė ryšį ir į priekį judėjo laipsniškai, mažais žingsneliais. Per pirmus metus jo sutaupyta suma siekė 34 milijonus dolerių, o iki šiol jis sakosi sutaupęs iš viso per 300 milijonų. „Dabar rinkoje turiu didelį pranašumą“, – džiaugėsi jis.

Richardas Morena, tuo metu dirbęs dienraščio „Asbury Park Press“ vyriausiuoju finansininku, sugebėjo jį parduoti už 245 milijonais dolerių didesnę sumą ir sau uždirbti milijonu dolerių daugiau, pasinaudodamas kurse išmoktomis strategijomis, tinkamesniu formulavimu ir kitomis priemonėmis. „Aš ir toliau taikysiu šias priemones“, – žadėjo jis. Kad šioje knygoje dėstomos strategijos jums, kaip ir Richardui, duotų naudos, turite naujai įvertinti savo elgesį su kitais.

KUO ŠI KNYGA IŠSISKIRIA

Toliau rasite dvylika pagrindinių strategijų, dėl kurių knyga „Gaukite daugiau“ gerokai skiriasi nuo to, kaip dauguma žmonių supranta derybų esmę. Šios strategijos, kartu su jų įgyvendinimo priemonėmis ir teikiamomis galimybėmis, bus smulkiai išdėstytos visoje knygoje. Po kiekvieno pristatyto metodo eis skyrius, kuriame bus paaiškinta, kaip jį pritaikyti konkrečiose visiems pažįstamose gyvenimiškose situacijose, pavyzdžiui, kelionėse, darbe, auklėjant vaikus.