

# Змініть звичний сценарій

ЯК ЗМУСИТИ ЛЮДЕЙ ВВАЖАТИ  
ВАШУ ІДЕЮ СВОЄЮ



Орен  
Клафф

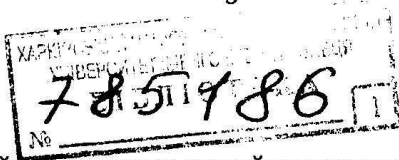
УДК 658  
К47

*Серія «Бізнес»*

Перекладено за виданням:  
Klaff, Oren. Flip The Script: Getting People  
to Think Your Idea Is Their  
Idea / Oren Klaff. — New York : Portfolio / Penguin, 2019. — 256 p.

Переклад з англійської *Викторії Ярмольчук*

Дизайнер обкладинки *Оксана Федько*



**Клафф О.**

К47 Змініть звичний сценарій. Як змусити людей вважати вашу ідею своєю / Орен Клафф ; пер. з англ. В. Ярмольчук. — Х. : Віват, 2021. — 224 с. — (Серія «Бізнес», ISBN 978-966-942-862-2).

ISBN 978-966-982-419-6 (укр.)

ISBN 978-052-553-394-8 (англ.)

Презентувати свою роботу, проявити себе під час співбесіди чи ділових переговорів, зацікавити потенційних партнерів своїми ідеями — усе це потребує особливих умінь. То як навчитися продавати, а не втелюшувати товар, підштовхувати інших до ухвалення рішень на свою користь, а не змушувати до цього? Експерт з продажу Орен Клафф, який укладає успішні угоди на мільярди доларів, допоможе вам стати переконливим. Ви дізнаєтеся, як навчитись вирізнятися з-поміж інших та змінювати звичний сценарій переговорів. Секрети Орена ви достоту зможете застосувати на практиці: чи то в розмові з босом, чи то під час пітчінгу проекту перед інвесторами, ба навіть у спілкуванні з друзями.

УДК 658

ISBN 978-966-942-862-2 (серія)

ISBN 978-966-982-419-6 (укр.)

ISBN 978-052-553-394-8 (англ.)

© Oren Klaff, 2019

© ТОВ «Видавництво "Віват"», видання українською мовою, 2021

## ЗМІСТ

Вступ .....	7
<i>Розділ перший.</i> <b>Навіщо потрібне «закорінення» .....</b>	11
<i>Розділ другий.</i> <b>Ієрархія підпорядкування.....</b>	25
<i>Розділ третій.</i> <b>Створення впевненості .....</b>	45
<i>Розділ четвертий.</i> <b>Використання заздалегідь закладених ідей .....</b>	71
<i>Розділ п'ятий.</i> <b>Сила звичайності .....</b>	101
<i>Розділ шостий.</i> <b>Використання песимізму.....</b>	132
<i>Розділ сьомий.</i> <b>Як бути переконливим.....</b>	161
<i>Розділ восьмий.</i> <b>Як перевернути ситуацію догори дригом і спробувати все, щоб укласти неможливу угоду .....</b>	185
<i>Висновок.</i> <b>Ваша черга .....</b>	217