БРАЙАН ТРЕЙСИ

ПЕРЕГОВОРЫ

Брайан Трейси

Переговоры

«Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»

2013

Трейси Б.

Переговоры / Б. Трейси — «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)», 2013

Эта книга предлагает универсальные правила, которые позволят побеждать 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.На русском языке публикуется впервые.

© Трейси Б., 2013

© Манн, Иванов и Фербер (МИФ), 2013

Содержание

Эту книгу хорошо дополняют: 6
Введение 7
Ценность субъективна 8
Практические стратегии и методы 9
Умению вести переговоры можно научиться 10
Глава 1 11
Думайте, как переговорщик 12
Цены произвольны 13
Условия договора – лишь отправная точка 14
Глава 2 15
Конец ознакомительного фрагмента. 16

Брайан Трейси
Переговоры

Brian Tracy
Negotiation

Издано с разрешения автора

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

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

* * *

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

Введение

Ваш успех зависит от умения в любой ситуации договариваться с наибольшей пользой для себя. Если вы не умеете договариваться, соблюдая свои интересы, то автоматически становитесь жертвой тех, кто лучше владеет переговорным искусством. Но если вы эффективный переговорщик, то всегда будете получать больше, заключая выгодные сделки.

Вся наша жизнь от колыбели до могилы – одни долгие переговоры. Процесс не останавливается ни на минуту. Умение договариваться – основа жизни в обществе, главный способ для людей с разными ценностями и интересами находить конструктивные варианты гармоничного сосуществования и сотрудничества.

Каждый хочет получить как можно больше хорошего – здесь и счастье, и финансовое благополучие, и статус, и любовь, безопасность, успех. При этом всякий хочет достичь цели быстро, легко и с наименьшими затратами. Каждый из нас в некотором роде соревнуется с другими желающими обрести то же, что и мы.

Уравновесить противоречивые желания и потребности разных людей, чтобы каждый получил лучший из возможных результатов, – значит пойти на компромисс и взаимные уступки.

Ценность субъективна

Цена предмета всегда зависит исключительно от уровня спроса, то есть желания обладать этим предметом. Конкретный человек в конкретный момент при конкретных обстоятельствах считает нечто имеющим некую ценность, и это определяет стоимость.

Поскольку такой тип назначения стоимости всегда *субъективен*, не существует единственно правильной и окончательной цены или условий, которые можно было бы установить заранее. Цена, которую люди готовы заплатить или принять, всегда зависит от конкретных участников процесса и их относительной шкалы потребностей в момент совершения сделки. Именно субъективная оценка вызывает желание совершать обмен товарами, деньгами и прочим. В любой сделке стороны согласятся с ценой и условиями, только будучи уверены: результат сделки для них *более выгоден*, чем отсутствие сделки как таковой. Как говорится, «если бы все думали одинаково, никто не играл бы на скачках»[1].

[1] Считается, что это сказал Марк Твен. *Прим. пер.*

Практические стратегии и методы

Если посчитать совокупную сумму всех контрактов в сфере недвижимости, условия по которым я обсуждал за многие годы работы в этой области (включая сделки с жильем, с коммерческой и промышленной недвижимостью, – торговыми центрами, офисными зданиями, – и инженерную подготовку территорий к застройке), то она составит многие миллионы долларов. Я вел переговоры по условиям дистрибуции автомобилей общей стоимостью более $25 млн, занимался обсуждением условий договоров на печать, консультированием, тренингами, рекламой, организацией конференций и встреч, а также продажей тысяч товаров.

Таким образом, все идеи, изложенные в этой книге, основаны на обширном практическом опыте, как позитивном, так и негативном. Вдобавок я годами изучал теоретические основы переговорного искусства. Вы узнаете о наиболее важных стратегиях и методиках, разработанных в этой области.

Эффективность этих идей доказана. Они носят практический характер и могут быть использованы незамедлительно. Они работают. Они помогут вам добиться более выгодных для себя условий, без преувеличения, в любой ситуации. Я обучил этим навыкам сотни тысяч бизнесменов по всему миру, и положительные результаты, достигнутые благодаря умению вести переговоры, изменили их жизнь. Если вы будете систематично применять хотя бы малую толику того, о чем прочитаете, то количественные и качественные улучшения не заставят себя ждать.

Умению вести переговоры можно научиться

Даже маленькие дети умеют договариваться. Они ощущают, что демонстрация привязанности в виде объятий – это их валюта, с помощью которой они договариваются с родителями и родственниками. Ведение переговоров (или отказ от них), поиск компромисса (или нежелание на него идти) и урегулирование конфликта интересов – неотъемлемые части человеческой жизни. Умение эффективно вести переговоры может значительно изменить ваше финансовое положение, повлиять на карьеру, отношения – вообще на все, что вы ежедневно получаете или отдаете.

К счастью, ведение переговоров – навык, а любой навык можно приобрести. Любой сегодняшний виртуоз коммуникации когда-то был плохим переговорщиком и заключал гораздо менее удачные сделки, чем сейчас. Чем дальше вы учитесь вести переговоры, анализируете, практикуетесь, тем искуснее становитесь. Достигая все более высоких результатов, вы будете ощущать растущую уверенность в себе, и ваша жизнь окажется в полном смысле слова в ваших руках.

Один из наиболее действенных способов обучения в том, чтобы сравнить: вот это мы делаем на самом деле, а вот это *могли бы делать*. Определите одну важнейшую область переговоров на сегодня – неважно, из личной жизни или профессиональной деятельности. Читая книгу, анализируйте, как вы могли бы применить предложенные методики, чтобы достичь лучшего результата, чем сейчас. Начав использовать эти идеи на практике, вы удивитесь, насколько эффективнее станут переговоры и насколько счастливее – вы сами.

Глава 1
Договориться можно обо всем

«Договориться можно обо всем». Эта фраза должна отныне выражать ваше отношение к жизни и работе. Одно из самых серьезных препятствий на пути к успеху и счастью – это пассивность. Пассивные люди просто мирятся с текущим положением дел и, как правило, считают, что изменить ситуацию не в их силах. Активные люди, наоборот, во всем находят возможности или ищут способ изменить ситуацию в свою пользу. Вы должны придерживаться такой же стратегии.

Думайте, как переговорщик

Не существует продуктов, на которые нельзя было бы изменить цены и условия договора, даже если они уже четко прописаны. Вы должны запомнить: какими бы неизменными ни казались пункты контракта, обо всем можно договориться. Ваша задача в том, чтобы выяснить, где и как вы можете получить более выгодное предложение, чем то, которое вам сделали.

Когда шесть тысяч лет назад древние шумеры начали заниматься торговлей, все понимали: любая цена – это результат обсуждения и договоренности. На рынках и базарах в развивающихся странах и даже на блошиных рынках любая цена, назначенная покупателем или продавцом, – всего лишь отправная точка, с которой начинает хороший переговорщик, чтобы получить наилучший возможный результат для себя.

При этом в остальном современном мире торговаться не принято. И этого пытаются любыми способами избежать многие, особенно те, кто продает свои товары в условиях свободного рынка. Они печатают прайс-лист и представляют вам цифры, словно те высечены в камне. Но на самом деле они не значат почти ничего. Это не данность, а *предположение,* сделанное кем-то, где-то в отношении того, сколько покупатель, вероятно, заплатит за этот товар. Любая цена, установленная кем-то, может быть изменена этим же человеком или кем-то другим, кому это нужно.

Цены произвольны

Правда в том, что все цены произвольны. Компании определяют стоимость своих товаров довольно приблизительно, исходя из расходов, ожидаемой прибыли и условий конкурентной среды. При изменении тех или иных данных все цены могут быть пересмотрены. Каждый раз, когда вы видите распродажу и объявление о снижении цен, перед вами оказывается пример ошибки компании, поставившей стоимость во главу угла.

Помните вот что: какой бы ни была запрашиваемая цена в настоящий момент, вы можете изменить условия сделки в свою пользу. А значит, получить то, в чем нуждаетесь, дешевле, быстрее или на более выгодных условиях. Выработайте в себе привычку постоянно искать возможности каким-то образом улучшить цену или условия.

Условия договора – лишь отправная точка

Например, когда вам предлагают контракт, вы имеете полное право вычеркнуть или изменить любой пункт, который вас не устраивает. Помните: любой контракт, предложенный поставщиком (или кем-то еще), составлен в *его пользу*. В нем мало что может отвечать вашим интересам. Пусть вас не смущает, что условия соглашения записаны и выглядят официально.

Несколько лет назад мы заключили договор аренды сроком на пять лет в новом офисном здании. Через некоторое время собственник продал это здание другой компании. Управляющие встретились с каждым из арендаторов и объяснили, что по юридическим причинам всем необходимо подписать договор аренды с новым собственником. При этом нас заверили, что волноваться не о чем: условия останутся прежними, разве что с парой небольших изменений.

Когда мы получили на подпись новый текст договора, он оказался на десять страниц длиннее предыдущего. Мой друг, специалист по аренде коммерческой недвижимости, изучил этот договор и нашел 52 поправки! И каждая из них, без исключений, наносила непосредственный или потенциальный ущерб нашему бизнесу.

Мы поступили просто – прошлись по всему тексту и вычеркнули или изменили все 52 поправки. Затем вернули наш экземпляр владельцам здания. Спустя несколько дней они пришли к нам с новым вариантом договора, приняв все поправки согласно нашим пожеланиям.

Мораль этой истории такова: никогда не позволяйте запугать себя условиями договора. Неважно, что говорит другой человек, что он пишет. Обо всем можно договориться. Условия соглашения – всего лишь первый шаг в этом процессе.

Глава 2
Преодолеть страх переговоров

Секрет выгодной сделки прост. Просите. Просите снизить цену или улучшить условия контракта. Просите внести изменения в соглашение. Просите скидки, уступки или дополнительный товар в придачу к общим условиям по сделке. Просите любезно. Просите с ожиданием. Просите уверенно. Просите вежливо. Просите настойчиво, если считаете, что так лучше. Но всегда говорите четко и ясно, что хотите получить. Всегда спрашивайте, почему да и почему нет. Будущее за теми, кто спрашивает. Будущее принадлежит людям, которые уверенно и смело просят то, что хотят получить, а затем просят снова и продолжают просить.

Если этот совет кажется вам простым, спросите себя: почему же на свете так мало людей, которые просят то, что хотят получить? Для многих из нас причина кроется в раннем детстве. Неизменно она коренится в *страхе отказа*, возникшего вследствие критики и недостатка безусловной любви со стороны родителей. Если дети растут, не ощущая поддержки и заботы, то, став взрослыми, они испытывают неуверенность в себе и своих силах. В итоге зачастую они попросту не верят, что заслуживают более выгодных условий, чем предложенные.

Страх отказа может сдерживать всю жизнь. Люди так и будут соглашаться на гораздо менее выгодные условия договоров, работы, цены, чем те, о которых могли бы договориться, не боясь, что кто-то скажет *нет*.

Этот страх можно преодолеть, если начать делать *прямо противоположное*. Если вы боитесь отказа и ваша привычная реакция – безропотное согласие со всеми предложенными условиями, вы сможете побороть свой страх, если будете постоянно просить более выгодные для себя условия, при этом не беспокоясь, что вам могут отказать. Повторяйте это раз за разом, и вскоре страх уменьшится, а затем исчезнет вовсе. Это называется «систематической десенсибилизацией», или восстановлением нормального психического состояния. Когда вы смотрите страху в лицо и постоянно делаете то, чего боитесь, страх, в конце концов, отступает.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.