

Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах

Гэвин Кеннеди

Everything is Negotiable! How to Get the Best Deal Every Time

Gavin Kennedy

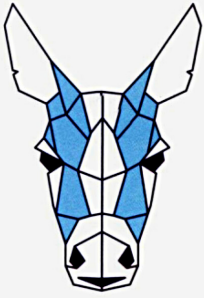
1. Переговоры успешны лишь в том случае, когда в них нет проигравшей стороны. Опасайтесь простых решений, стремления к победе любой ценой и желания пойти на уступки.
2. Переговорщики бывают четырех типов: Осел (упрям, не слушает оппонента и не идет на компромисс); Овца (робка, не уверена в себе и со всем соглашается); Лис (изворотлив, целеустремлен и неразборчив в средствах); Сова (виртуоз переговоров, который этично добивается компромисса).
3. Человек участвует в переговорном процессе с самого рождения: упорный «ослиный» плач в случае голода в младенчестве сменяется «лисьей» изворотливостью ребенка постарше. Все мы опытные переговорщики.
4. Самое худшее, что вы можете сделать, — это принять первое предложение переговорщика. Он будет думать, что прогадал с ценой, а вы обязательно найдете изъяны в том, чего добились.
5. Ценность вещей — понятие относительное. Назначая цену, вы закладываете в нее свое отношение к вещи. Не выдавайте своей неуверенности комментариями типа «торг уместен».
6. Если вас подвели, не жалуйтесь и не обвиняйте, а берите инициативу в свои руки и предлагайте договориться. Так вы добьетесь того, что вам действительно нужно, и снимете эмоциональный груз с себя и оппонента.
7. Уступки бесполезны. Если вы уступаете, позиция оппонента становится еще более жесткой.
8. Если давление слишком велико, притворитесь, будто не можете принять решение без мнения того, кто «на самом деле принимает решение» (эта фигура может быть воображаемой).
9. Спокойно и уверенно говорите «нет» в ответ на требования, которые для вас неприемлемы. Но помните, что самое полезное слово для переговорщика — «если».
10. Не уступайте хамам, не сдавайтесь под давлением и угрозами, не обращайте внимания на внешние атрибуты успеха и силы и всегда обеспечивайте для себя отходные пути (в виде альтернативных поставщиков, планов действий на случай провала и т. п.).

ДОГОВОРИТЬСЯ МОЖНО обо всем!

Гэвин Кеннеди

Книга **Гэвина Кеннеди** — практикум по ведению переговоров не только в деловой среде, но и в других сферах жизни. Она поможет больше узнать о переговорном процессе и сделать его более эффективным.

ТИПЫ ПЕРЕГОВОРЩИКОВ



ОСЕЛ

Упрямый и примитивный.
Никогда не идет на компромисс.
Неспособен думать на ход вперед



ОВЦА

Покладистая, покорная и испуганная. Идет на любые уступки, соглашается с любыми предложениями



ЛИС

Хитрый и изворотливый.
Твердо знает, чего хочет, и уверен, что получит нужный результат. Не отягощен моральными принципами



СОВА

Умная и мудрая.
Гуру переговорного процесса. Соблюдает этику — не хитрит и не использует оппонента, относится к нему с уважением

ПЕРЕГОВОРЫ УСПЕШНЫ ЛИШЬ ТОГДА, КОГДА В НИХ НЕТ ПРОИГРАВШЕЙ СТОРОНЫ!

ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ



ПЕРЕГОВОРЫ НЕОБХОДИМЫ

Самое худшее — это принять первое предложение переговорщика. Соглашаться не стоит, даже если это «предложение, от которого невозможно отказаться»



НЕ ЖАЛОВАТЬСЯ

Попытка договориться намного конструктивнее жалобы. Вы берете на себя выбор средства по исправлению ситуации, учитывая собственные интересы



ТАКТИКА НАКАЗА

Чтобы снизить пыл напористого оппонента, важно убедить его в том, что вы не можете самостоятельно принять решение, ссылаясь на человека, который на самом деле его принимает



НЕ ГОВОРИТЬ «ТОРГ УМЕСТЕН»

Потенциальный покупатель видит, что автор объявления боится не продать свой товар. Назначая цену, вы закладываете в нее свое понимание ценности продукта или услуги



НЕ ИДТИ НА УСТУПКИ

Справиться с соблазном уступить оппоненту ценную для вас часть сделки. Если вы уступили один раз, от вас будут ждать уступок в дальнейшем



ВОЛШЕБНЫЕ СЛОВА «НЕТ» И «ЕСЛИ»

Ответ «нет» лишь укрепит ваши позиции в глазах оппонента, а слово «если» поможет вывести переговоры из тупика: «Если вы сбросите 20% с цены, я тут же оформлю заказ»

СПОСОБЫ ВЛИЯНИЯ НА ХОД ПЕРЕГОВОРОВ



1 Уметь «отделять зерна от плевел»: предмет переговоров — единственное, что имеет значение



2 Хамство и наглость оппонента не должны влиять на исход переговоров. Не идти на поводу у такого собеседника



3 Дальновидные переговорщики не доводят дело до открытого давления, угроз



4 Внешние атрибуты статуса не доказывают реального могущества их обладателя