

БРАЙАН ТРЕЙСИ

ПЕРЕГОВОРЫ



[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

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

Brian Tracy

Negotiation

AMACOM AMERICAN MANAGEMENT ASSOCIATION
New York • Atlanta • Brussels • Chicago • Mexico City
San Francisco • Shanghai • Tokyo • Toronto • Washington, D.C.

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Брайан Трейси

Переговоры

Перевод с английского Юлии Константиновой

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2014

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

УДК 65.02
ББК 65.291.34
Т66

Издано с разрешения автора
На русском языке публикуется впервые

Трейси, Б.

Т66 Переговоры / Брайан Трейси ; пер. с англ. Юлии Константиновой. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 144 с.

ISBN 978-5-00057-102-6

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.

УДК 65.02
ББК 65.291.34

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

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

ISBN 978-5-00057-102-6

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
Глава 1. Договориться можно обо всем	14
Глава 2. Преодолеть страх переговоров	18
Глава 3. Типы переговоров	24
Глава 4. Долгосрочные деловые отношения	29
Глава 5. Шесть моделей переговоров	36
Глава 6. Как усилить свою позицию на переговорах	42
Глава 7. Влияние и восприятие	46
Глава 8. Влияние эмоций на ход переговоров	51
Глава 9. Принимаем решение: фактор времени	55
Глава 10. Знаете ли вы, чего хотите	62
Глава 11. Гарвардский переговорный проект	66
Глава 12. Подготовка — ключ к успеху	69
Глава 13. Проясните позиции всех сторон	75
Глава 14. «Закон четырех»	82
Глава 15. Сила убеждения	88
Глава 16. Убеждение взаимностью	94
Глава 17. Убеждение методом «социального доказательства»	100
Глава 18. Стратегии в переговорах по цене	105
Глава 19. Метод отказа от переговоров	111
Глава 20. Переговоры никогда не заканчиваются	116
Глава 21. Эффективный переговорщик	121
Об авторе	126

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»*.

* 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.



Почитать описание и заказать
в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:  

Проза:  

Детские книги:  