

Гэвин Кеннеди

Договориться можно обо всем!

Как добиваться максимума в любых
переговорах

Ключевые
идеи за

30 минут



Smart Reading

Ценные идеи из лучших книг

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:
Договориться можно обо
всем! Как добиваться
максимума в любых
переговорах. Гэвин Кеннеди**

«Смарт Ридинг»

2020

Smart Reading

Ключевые идеи книги: Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах. Гэвин Кеннеди / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2020 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг)

Этот текст – сокращенная версия книги Гэвина Кэннеди «Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. О книге Книга Гэвина Кэннеди «Договориться можно обо всем» объясняет, как добиваться максимума в любых переговорах. Человек начинает тренировать навыки парламентария задолго до того, как надевает деловой костюм. Ведь плач младенца – это не что иное, как предложение сделки родителям. Чтобы добиться повышения по службе, занять лучший номер в отеле, доказать свою правоту упрямому сыну-подростку, нужно возродить детские способности и адаптировать их под взрослую жизнь. Гэвин Кеннеди разделяет людей на типы переговорщиков: совы, лисы, овцы, ослы. Для каждого типа нужны особые методы воздействия. Книга пересыпана остроумными примерами, которые помогают усвоить идеи автора. При этом любые приемы оппонента – жалобы, угрозы, компромиссы и даже ложь – можно обратить в свою пользу, если знать, как это сделать. Зачем читать • Научиться выгодно продавать и покупать. • Узнать об эффективном ведении переговоров. • Пересмотреть взгляды на привычные способы сотрудничества и заключения сделок. Об авторе Гэвин Кеннеди – английский ученый, разработчик собственной теории переговоров. Окончил Университет Брунеля в Лондоне, где получил степень Ph.D. Во время учебы заинтересовался методами урегулирования споров. Работая в эдинбургском университете Хериота-Уатта, создал авторскую программу тренингов для переговорщиков, обучающихся по программе MBA. Основатель компании Negotiate, которая консультирует правительственные и бизнес-структуры. Автор 11 книг о переговорах, переведенных на многие языки.

© Smart Reading, 2020

© Смарт Ридинг, 2020

Содержание

Вступление	7
1. Типы переговорщиков	8
2. Правила ведения переговоров	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Краткое содержание книги: Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах. Гэвин Кеннеди

Оригинальное название:

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

Автор:

Гэвин Кеннеди

Тема:

Личная эффективность

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма AllMediaLaw
www.allmedialaw.ru

Вступление

Книга Гэвина Кеннеди – практикум по ведению переговоров не только в деловой среде, но и в других сферах жизни. Любому из нас приходится ежедневно договариваться. Книга поможет больше узнать о переговорном процессе и сделать его более эффективным. Каждую главу предваряет тест, затем раскрывается тема, а в конце главы расшифровываются ответы на вопросы теста. Также вниманию читателей предложены четыре развернутых сценария переговоров, ставшие результатом коллективной деятельности трех тысяч переговорщиков – участников семинаров Гэвина Кеннеди.

Автор выделяет четыре типа переговорщиков: Ослы, Овцы, Лисы и Сова. В отличие от традиционных тестовых заданий, читателю не начисляются баллы. В зависимости от выбранного варианта поведения их относят к одному из вышеперечисленных типов. Далее, по мере ознакомления с книгой, у читателя есть шанс подкорректировать или полностью поменять свой тип.

Также рассматриваются правила ведения переговоров. Автор полагает, что переговоры успешны лишь тогда, когда в них нет проигравшей стороны. Читателей предупреждают от простых решений, победы любой ценой и желания пойти на уступки.

На ход и результат переговоров влияет множество объективных и субъективных факторов. На примерах из жизни автор демонстрирует, что не всегда то, что мы видим и слышим – реально, что угрозы в бизнесе малоэффективны, а некоторые раздражающие моменты следует игнорировать, потому что они не имеют отношения к сути переговоров.

Подход, изложенный в саммари, пополнит ваш арсенал инструментов, с которыми вы приступаете к переговорам в любой жизненной ситуации.

1. Типы переговорщиков

Переговорщиков каждого типа автор наделяет определенными характеристиками. Выполняя тесты, читатель выбирает модель поведения, свойственную то одному, то другому типу. Не столь важно, к какому типу вы относились в начале книги, важно то, как ваши представления о переговорах изменились после ее прочтения. Ведь порой решение, которое первым приходит на ум, на самом деле является показателем недалекости.

1.1. Осел

Этот тип – самый примитивный из всех. Он пребывает в неведении относительно методов и принципов ведения переговоров. Он проявляет невероятное упорство и совершенно не слушает оппонента. Переговоры с участием Осла, как правило, обречены на провал, поскольку слово «компромисс» ему неизвестно.

У вас возник конфликт с поставщиком из-за товара, который он представил к оплате и который, по вашему твердому убеждению, был доставлен в некондиционном виде. Если вы заблокируете выплаты только по счетам, относящимся к спорному товару, то потеряете рычаги влияния, да и у партнера будет меньше «головной боли». Это и есть обычный выбор Ослов, не способных думать хотя бы на ход вперед.

1.2. Овца

Такой оппонент чрезвычайно покладист. В любой ситуации он мечтает получить «хоть что-то», чтобы поскорее закончить переговоры, идет на любые уступки, соглашается с любыми предложениями. У Овцы нет желания защищать свои интересы. Она скорее сдастся, чем пойдет на конфронтацию. Покорная и испуганная, Овца практически всегда остается в проигрыше.

Вы хотите приобрести яхту, ее цена, указанная в объявлении, составляет £150 000. Максимум, что вам удалось бы собрать, это £143 000 после продажи вашей собственной яхты и займа в банке. Вы случайно встречаетесь с владельцем в яхт-клубе и упоминаете, что могли бы собрать £143 000. Он соглашается продать вам яхту за эту цену. Если вы наивно полагаете, что хозяин яхты сделал вам предложение, от которого невозможно отказаться, то вы не просто Овца, а очень импульсивная овца.

1.3. Лис

Лис хитер и изворотлив. Он играет на слабостях Овец и Ослов, чтобы добиться цели. Такой переговорщик твердо знает, чего хочет, и уверен, что получит нужный результат. Он не слишком разборчив в средствах и не отягощен моральными принципами. Лис, получая инструкции, всегда старается выяснить условия клиента. В конкурентной среде Лис чувствует себя, словно рыба в воде. Порой ему случается перехитрить самого себя, но он продолжает действовать в том же духе.

Вы ищете работу. В местной газете опубликовано объявление: транспортная компания приглашает безработных водителей грузовиков в пятницу, в 14.00, в отдел кадров для собеседования. Подойдя к зданию в 13.55, вы обнаруживаете длинную очередь. Как это повлияет на ваши шансы получить работу? Думаете, что положительно? Конкуренция вас явно вдохновляет – должно быть, вы очень умный Лис.

1.4. Сова

Мудрая Сова – гуру переговорного процесса. Этот тип переговорщика относится к оппоненту с уважением, строит долгосрочные отношения, не хитрит и не использует других. Сова ведет переговоры профессионально, соблюдает этику, пользуется уважением партнеров и конкурентов. Однако Гэвин Кеннеди предостерегает: многие Лисы виртуозно прикидываются Совами.

Заказчик – крупная химическая компания, – откликаясь на ваше предложение продать растворитель, заявил следующее: «Конкуренция на этом рынке очень серьезная, и вы могли бы пересмотреть цену». Если вы сохраните спокойствие и поинтересуетесь, что именно понравилось собеседнику в вашем предложении, это будет позитивный и конструктивный ход Совы, который может вести к обсуждению отличий вашего предложения от предложений конкурентов. Цена не всегда является решающим фактором в принятии решений.

2. Правила ведения переговоров

Если на вопрос «Имеете ли вы достаточный опыт ведения переговоров?» вы отвечаете отрицательно, то вас просто подводит память. Ваши первые переговоры произошли задолго до того, как вы примерили деловой костюм. Более того, в то время вы еще «не могли двух слов связать». Плач младенца – нечто иное, как предложение сделки: «Если меня накормят и поменяют подгузник, я буду вести себя тихо». Со временем «ослиное» младенческое поведение меняется на «лисье»: требования становятся все более замысловатыми, а умению выбрать нужного человека в нужный момент может позавидовать взрослый, умудренный опытом переговорщик. Взрослых нетрудно поставить в неловкое положение, закатив истерику в общественном месте. Минута диких воплей на полу супермаркета – и из родителей можно веревки вить.

Отец безропотно выдаст деньги на мороженое (на кино, на новую компьютерную игру) перед началом трансляции футбольного матча, а мама разрешит съесть три порции торта, если вы не будете мешать ее общению с подругой.

2.1 Переговоры необходимы!

Итак, вы опытный переговорщик. Нужно просто возродить детские способности и адаптировать их под взрослую жизнь. Если вы все еще уверены, что в реальной жизни можно избежать переговоров, соглашаясь на все, вы ошибаетесь! **Потому что самое худшее, что вы можете совершить по отношению к другому переговорщику (продавцу на рынке, коллеге, вечно недовольному соседу) – это принять его первое предложение. Более того, соглашаться не стоит, даже если это «предложение, от которого невозможно отказаться»**

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.