



Дон Хатсон, Джордж Лукас

МИНУТА на размышление

Простой способ
добиться успеха
в переговорах

 ОЛИМП-БИЗНЕС

Джордж Лукас

**Минута на размышление.
Простой способ добиться
успеха в переговорах**

«Олимп-Бизнес»

2010

Лукас Д.

Минута на размышление. Простой способ добиться успеха в переговорах / Д. Лукас — «Олимп-Бизнес», 2010

Переговоры присутствуют во всех сферах нашей жизни: этой сделки, которые мы заключаем подолгу службы, и отношения с родными, близкими и соседями, и покупки различных вещей. В занимательной манере Дон Хатсон и Джордж Лукас дают объяснение простой, но очень эффективной методики ведения переговоров. Она применима в любой обстановке – как в ситуации борьбы и противостояния, так и в атмосфере сотрудничества и взаимопонимания. С ее помощью вы всякий раз добьетесь наилучших результатов, не наживая себе ненужных врагов и не портя здоровье. Книга рассчитана на широкий круг читателей.

Содержание

О книге	6
Отзывы о книге	7
Об авторах	11
От авторов	13
Предисловие	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Д. Хатсон, Дж. Лукас
Минута на размышление. Простой
способ добиться успеха в переговорах

© 2010 by Don Hutson and George Lucas

First published by Berrett-Koehler Publishers, Inc., San Francisco, CA, USA

All rights reserved.

© ЗАО «Олимп—Бизнес», перевод на рус. яз., 2011

О книге

Переговоры присутствуют во всех сферах нашей жизни: это и сделки, которые мы заключаем по долгу службы, и отношения с родными, близкими и соседями, и приобретения, которые мы совершаем как покупатели. Но большинству из нас свойственно любыми способами избегать переговоров: они вызывают дискомфорт, стресс, даже страх. Лекарство от этой болезни, именуемой «негоциафобия», предлагают Дон Хатсон и Джордж Лукас.

Они рассказывают историю Джея Бакстера, который продает больше всех в своей компании, но попадает в затруднительное положение, поскольку приносит ей лишь скромную прибыль – он слишком много уступает, чтобы поскорее заключить сделку. Тут на сцене появляется Мистер Переговоры-за-минуту, настоящий мастер своего дела, и объясняет Джею суть переговорного процесса, состоящего из трех стадий. Этот процесс не только помогает получать больше выгоды от каждой сделки, но подходит для любой ситуации – и на работе, и вне работы.

Ключевой аспект методики – гибкость. Почти все книги о переговорах проповедуют принцип «или – или»: либо вы сотрудничаете, либо соперничаете. Но переговоры не бывают одинаковыми, и одна стратегия не может годиться для любого случая. В этой книге вы найдете изложение четырех приемлемых стратегий и узнаете, как выбрать самую удачную применительно к обстоятельствам, вашим намерениям и стратегии другой стороны.

Помимо материальной выгоды победа над негоциафобией принесет избавление от стресса. Вам уже не придется судорожно вспоминать, что вы должны были спросить или правильно понять. Усвоив уроки Хатсона и Лукаса, вы сможете уверенно привести любые переговоры к желательному результату.

ОТЗЫВЫ О КНИГЕ

Рынок громко требует более совершенных переговорных умений, и в этой книге вы их найдете! Отлично задумано, прекрасно написано, великолепное предложение – не пропустите.

Билл Бартманн, обладатель звания «Предприниматель Года» по версии NASDAQ / USA Today / Ernst & Young, автор книги «Bailout Riches» («Снасти богатство»)

Наконец-то появилась книга, в которой четко сказано, что нельзя вести переговоры одним и тем же способом с разными людьми! Это не справочник по технике переговоров, а стратегическое руководство, объясняющее, как выбрать правильный подход сообразно ситуации. Очень содержательная книга!

Дон Торен, президент Thoren Consulting Group

Дон Хатсон и доктор Джордж Лукас – просто гении! «Минута на размышление» настроит вас на совершенно новый лад, и вы будете добиваться наилучших результатов в самых трудных переговорах.

Харви Маккей, автор книги «Swim With the Sharks Without Being Eaten Alive» («Жизнь среди акул»), бестселлера номер один в рейтинге «New York Times»

Простая, безыскусная, но вместе с тем изящная и убедительная «притча о переговорах». Даже поднаторевший в переговорах человек, каким, например, я себя считаю, быстро обнаружит в книге новые для него и более совершенные техники и стратегии. Я с нетерпением предвкушаю, как «Минута на размышление» принесет мне еще более значительные результаты.

Доктор Ларри Марксон, автор книги «Talking to Yourself Is NOT Crazy» («Не только сумасшедшие говорят сами с собой»)

Я – канадский предприниматель с почти сорокалетним стажем. Никогда не перестаешь учиться, расти, развиваться – и это потрясающе. Если вы хотите увеличить ваши познания и будущие успехи обязательно прочитайте новую книгу Дона Хатсона и Джорджа Лукаса.

Доктор Питер Легг, председатель совета директоров, генеральный директор и главный редактор Canada Wide Media Limited

Дон Хатсон и Джордж Лукас взяли переговорное искусство, разрезали его на кусочки, которые можно «съесть за один укус», приправили все занимательной историей и подали нам совершенно новое фирменное блюдо по переговорам. Думаю, эта книга, которую непременно следует прочитать, станет очередным бестселлером Дона и Джорджа.

Л. Д. Берд, один из основателей и бывший глава Medtronic Sofamor Danek

Если бы я мог прочитать эту книгу несколько десятилетий назад! В ней раскрыты непревзойденные, на мой взгляд, переговорные умения. Я не могу

представить делового человека, которому эта книга не принесла бы огромной пользы!

Ховард Патнам, бывший главный управляющий Southwest Airlines, автор книги «The Winds of Turbulence» («Буйные ветры»)

Увлекательное повествование Дона и Джорджа предлагает всем нам концептуальные умения, необходимые для того, чтобы из «негоциафобов» превратиться в «негоциафилов».

Бертон Голдфилд, президент и главный управляющий TriNet

Эта книга и концепция негоциафобии стали для меня открытием! Прочитав ее, я почувствовал, что теперь смогу вести переговоры более умело, чем раньше. Не упустите свой шанс – это чтение принесет вам непреходящую пользу.

Аллен Дж. Патмараджа, председатель правления и исполнительный директор AJP Advisers Group (Сингапур)

Просто потрясающая книга. Как много я выиграл бы, появившись она в начале моей карьеры! Я вел переговоры по сделкам в совокупности на миллиарды долларов и с уверенностью могу сказать: наставления, изложенные в «Минуте на размышление», помогли бы мне добиться существенно больших успехов.

Джерри Бриттон, президент группы Textron Financial Corporation

Книга открыла мне самую суть переговорного искусства и многое сказала мне как человеку. Она адресована каждому, кто хочет более умело вести переговоры в личной и профессиональной жизни. Это книга, уроки которой необходимо усвоить и применить на практике.

Джим Файт, президент Century 21 Judge Fite Company

Хатсон и Лукас написали замечательную, по-настоящему нужную книгу. Сейчас бизнесмены тратят слишком много сил на то, чтобы сохранить прибыль и согласовать цену; им очень не хватает простых, но эффективных стратегий. «Минута на размышление» – вот спасительное средство. Если вы им не воспользуетесь, это дорого вам обойдется.

Том Хьюдэк, президент Akron Brass

Если переговоры вызывают у вас страх или хотя бы легкое замешательство, вы должны прочитать эту книгу. Она написана в приятной беллетристической манере и вместе с тем разъясняет переговорные навыки и стратегии, позволяющие добиться взаимного выигрыша.

Доктор Тони Алессандра, соавтор книги «The Platinum Rule» («Платиновое правило») и автор книги «Charisma» («Харизма»)

Эта книга прекрасно объясняет, как вести переговоры и выстраивать отношения. Читайте ее, чтобы научиться. Усвойте ее, чтобы добиться успеха.

Доктор Нидо Кьюбейн, президент совета Университета Хай-Пойнта и председатель правления Great Harvest Bread Company

Продуктивные переговоры возможны только после тщательной подготовки. «Минута на размышление» – отличное подспорье в этой подготовке.

Р. Брэд Мартин, бывший председатель правления и главный управляющий Saks Incorporated

«Минута на размышление» – воплощение здравого смысла. В нашей интернациональной среде нужна система, применимая во многих странах, и эта книга нам ее дает. Она учит умению выгодно сочетать выстраивание отношений с адекватной тактикой и добиваться наилучших результатов.

Адам Вуд, директор по продажам и маркетингу Sonoco-Alcore (Брюссель, Бельгия)

Простой «одноминутный» процесс излечивает болезнь, которая калечит нашу профессиональную и личную жизнь. Плоды трехступенчатого процесса принесут неисчислимые выгоды!

Джордж Э. Рохас, менеджер по производству, Alimer S. A. (Сан-Хосе, Коста-Рика)

Эту энергичную книгу о переговорах должен прочитать каждый деловой человек. Горячо рекомендую. Дон Хатсон всегда с блеском помогал нашей компании, и те умения, которым научит нас «Минута на размышление», должны заметно помочь нашим продавцам!

Джефффри Р. Фосетт, президент и главный управляющий Aquatech Pools

«Минута на размышление» – прекрасное решение проблемы, которая досаждала бесчисленному множеству профессионалов бизнеса уже немало десятилетий.

Джек Соден, главный управляющий Elvis Presley Enterprises

Чрезвычайно поучительно! В занятную историю о деловых людях включены практические рекомендации, которые помогают оценить ваш стиль поведения и более умело вести переговоры с самыми разными партнерами. Идеи этой книги сделают вас более эффективными и успешными переговорщиками.

Марк Санборн, президент Sanborn & Associates, Inc.

В «Минуте на размышление» изложен ясный процесс, легко применимый на практике, продуктивный и экономный по времени. Схема переговорных стилей – исключительно полезное руководство как для организаций, так и для индивидуальных переговорщиков.

Фредерик Ф. Эйвери, бывший президент Kraft Food Ingredients

Матчи Национальной футбольной лиги, конечно же, не являются предметом переговоров. Но вне поля мы каждый день сталкиваемся с переговорными ситуациями. Эта книга преподаст вам новые умения и позволит получать лучшие результаты.

Джим Танни, бывший судья НФЛ, принимал участие в матчах за Суперкубки VI, XI и XII

Каждый день мы ведем переговоры – обсуждаем сделку, говорим с боссом, спорим с женой или мужем либо просто пытаемся сделать удачную покупку. Вооружившись простыми принципами, изложенными в «Минуте на размышление», вы получите то, чего хотите, и поможете другой стороне ощутить удовлетворение от сделки.

Дейв Рамсей, ведущий «Шоу Дейва Рамсея», автор бестселлера «The Total Money Makeover» («Преобразование денежной системы»)

Об авторах

Дон Хатсон – человек разносторонних способностей: лектор, писатель, консультант, продавец; во всех этих областях он добился заслуженного признания. Дон проявил себя уже в Университете Мемфиса, который закончил, получив диплом специалиста по продажам. Сделав успешную карьеру продавца, он открыл собственную фирму по обучению и сейчас является главой компании U.S. Learning, расположенной в Мемфисе, Техас.

Он выступал перед представителями более чем двух третей компаний из списка «Fortune 500», снялся более чем в ста учебных фильмах и в настоящее время читает порядка семидесяти пяти лекций в год. Дон – автор и соавтор двенадцати книг, включая бестселлер номер один в рейтинге «The Wall Street Journal» и «New York Times» «The One Minute Entrepreneur» (в соавторстве с Кеном Бланшаром) [рус. изд.: Бланшар Кен, Хатсон Дон, Уиллис Итан. Одноминутные правила для предпринимателя. М.: Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблишерз, 2009].

Первая его книга, «The Sale» («Продажа»), выходит уже девятым дополнительным тиражом; десятки корпораций используют ее в качестве главного учебного пособия по продажам. Знания Дона и его отшлифованное годами умение продавать за счет ценности продукта, а не за счет цены востребованы компаниями всего мира. К сегодняшнему дню на его счету свыше пяти тысяч выступлений в двадцати двух странах.

Дон был членом первого совета, а впоследствии президентом Общества предпринимателей (Society of Entrepreneurs). Он – лауреат Гуманитарной премии Маргериты Пьяцца и Детского госпиталя св. Иуды. Состоит членом консультативного совета журнала «Success», возглавляет совет директоров Executive Books.

Дон входил в число основателей Национальной ассоциации лекторов, НАЛ (National Speakers Association), и некоторое время возглавлял ее. Состоит членом престижного Круглого стола лекторов (Speakers Roundtable) – мозгового центра, объединяющего двадцать лучших лекторов-консультантов Америки. Награжден премией Кэветта, присуждаемой каждый год самому достойному члену НАЛ; его имя запечатлено в Зале славы лекторов.

С Доном можно связаться по телефону (901) 7675700 или на сайте www.DonHutson.com.

Джордж Лукас – лектор, наставник, консультант и руководитель прикладных исследований. Он интенсивно работал со своими клиентами, помогая им совершенствовать практические навыки выстраивания продуктивных отношений с их клиентами, поставщиками и сотрудниками. Подобные услуги Джордж оказывал по всей Северной Америке, в Азии, в Тихоокеанском регионе, а также в Европе, Латинской Америке и Африке.

В числе его клиентов как международные корпорации, так и сравнительно небольшие компании. Показательно, что ни одна из них не позиционирует свои услуги и товары как «самое дешевое» предложение. Напротив, все они предпочитают другой подход: точно определить потребности покупателя, полностью удовлетворить их, установить тесные взаимоотношения и получить вознаграждение, адекватное ценности оказанных услуг.

Лукас получил степень бакалавра в Университете Миссури (Колумбия), некоторое время работал продавцом, а затем вернулся в университет, чтобы получить степени магистра и доктора по деловому управлению. Он преподавал в Техасском университете А&М, а также в Университете Мемфиса, где совместно с доктором Патриком Л. Шулем разработал и ввел в обиход первую учебную программу по переговорным умениям для дипломников.

Джордж – автор нескольких успешных книг и многочисленных статей на такие темы, как переговорные умения, лидерство и стратегия маркетинга; он состоит главным консультантом в совете U.S. Learning. В соавторстве с Терри Мерфи выпустил ставший очень популярным CD-диск с руководством «Negotiation: What You Don't Know Can Cost You» («Переговоры: то, чего вы не знаете, может дорого вам обойтись»).

С Джорджем можно связаться по телефону (901) 767-5700 или на сайте www.USLearning.com.

От авторов

Для нас эта книга – венец длительного процесса обдумывания, формулирования, практического применения и проверки наших концепций. Общаясь с самыми разными людьми, мы научились многому из того, что считаем самыми важными аспектами предмета. Практическая проверка разработок в конкретных компаниях, предоставившая нам возможность усовершенствовать и упростить нашу модель, оказалась очень познавательным и благодарным делом. Большим подспорьем стали для нас и книги о переговорах, написанные нашими предшественниками, в числе которых Гэри Фрейзер, Честер Каррас, Роджер Доусон, доктор Джим Хенниг, Боб Гибсон, Джон П. Долан, Уильям Юри и Роджер Фишер.

Невозможно переоценить опыт и усилия Стива Пьерсанти, главного редактора издательства Berrett-Koehler. Он – не только безусловный образец деловой проницательности, но и (как считают многие наши коллеги) один из самых квалифицированных современных редакторов. Также мы чрезвычайно признательны Шарон Дисмор и Рут Энн Хенсли за умелую помощь при подготовке книги.

Мы хотим отметить стимулирующее сотрудничество с доктором Кеном Бланшаром, который выступил соавтором Дона в книге «The One Minute Entrepreneur» и написал прекрасное предисловие к нашей книге. Для всех нас он являет потрясающий пример того, как нужно вести бизнес в наши дни, доказательством чему служит повсеместный успех Ken Blanchard Companies.

Мы хотим поблагодарить коллегу Дона по Круглому столу лекторов доктора Тони Алесандру; в соавторстве с ним Дон написал книгу «Selling with Style» («Стиль продаж»). Мы благодарны ему за исследования поведенческих типов и манеры приспособления, выводы которых включены в нашу книгу. Также мы высоко ценим опыт и достижения таких исследователей поведенческих стилей, как доктор Карл Юнг, доктор Дэвид Меррилл, Роджер Рейд, Ларри Уилсон и Дон Торен.

Наконец, мы весьма признательны доктору Патрику Л. Шулю: вместе с Джорджем он впервые начал размышлять о той концепции сотрудничества, которая легла в основу нашей книги.

Предисловие

Переговоры часто воспринимают так: если не выиграл, то проиграл. Иными словами, кто-то непременно должен быть с прибылью, а кто-то – в убытке. Многие настроены столь радикально, что переговорный процесс ведут по принципу: «Достать их раньше, чем они достанут меня». Книга, которую вы держите в руках, – совсем о другом. Одна из главных ее мыслей состоит в следующем: переговоры можно довести до приемлемого итога, не превращая в жертву ни партнеров, ни себя. Книга учит вас не тому, как бороться за кусок пирога, а тому, как сделать этот пирог больше.

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.