

ПРЕДИСЛОВИЕ

Это оптимистичная книга, она должна сделать вашу жизнь лучше. Я верю в то, что можно добиться большего. Неважно, кто вы и какой у вас характер, — вы сможете стать более квалифицированным переговорщиком.

За двадцать с лишним лет преподавания я видел примеры того, как люди становились лучшими переговорщиками прямо на глазах. Они стали внимательнее относиться к себе и — в особенности — к окружающим, желая добиться большего посредством переговоров.

Многие приемы, изученные ими на моих занятиях и используемые в жизни, противоречат общепринятым суждениям. А некоторые сначала кажутся вообще парадоксальными. Но успехи моих студентов в их повседневной жизни и их личный рост доказывают успешность нового взгляда на взаимодействие между людьми. Стратегии и тактики, предлагаемые мной в этой книге, формируют заново теорию переговоров, упрощая ее, очищая от жаргонизмов и позволяя практичнее, реалистичнее и эффективнее общаться с другими людьми.

Вы увидите, что традиционные понятия (рациональность, сила, отказ от участия в переговорах, тактика, при которой выигрывают обе стороны) в большинстве случаев просто не срабатывают. В то же время такие стратегии, как эмоциональная чувствительность, налаживание отношений, постановка ясных целей, постепенность и последовательность, особый подход к каждой конкретной ситуации, оказываются намного более убедительными.

Мои студенты умеют добиваться большего посредством переговоров даже в тех случаях, когда другая сторона настроена враждебно, — просто отдавая должное убеждениям другой стороны, какими бы они

ни были. Они знают, что традиционная тактика «мы против них» приводит к потерям и что можно получить намного больше, если постоянно стремиться к сотрудничеству. А еще они умеют взаимодействовать с жесткими переговорщиками, используя их собственные слова против них, не вызывая при этом враждебности. Они предлагают доверие — но требуют взамен от другой стороны обязательств. Они не простофили, и они всегда достигают своих целей.

В книге я неоднократно упоминаю о том, что она называется «Успешные переговоры. Как добиться большего», а не «Как добиться всего». Цель книги — значительно улучшить жизнь любого человека, прочитавшего ее и использующего описанные в ней приемы и тактики. Некоторые элементы работают лишь иногда, другие срабатывают чаще. Книга научит вас понимать, что работает лучше всего в вашем конкретном случае, и поможет вам сделать эти приемы частью вас.

Наконец, скажу о том, что «Успешные переговоры. Как добиться большего» — книга не о том, как научиться вести переговоры. Она о том, как стать переговорщиком до мозга костей, сделав приемы частью вашей личности. Как только вы воспримете содержание книги, практически любой акт общения вы будете осуществлять успешнее.

Не все в этой книге может касаться вас. У некоторых из вас нет детей, другим неинтересны вопросы взаимодействия с государственными структурами. Но когда я писал эту книгу, я пытался дать советы, которые нужны самой широкой аудитории. То, что знаете вы, может показаться новым другому человеку, и наоборот. Главное — понять, что вы можете использовать в данный момент и на протяжении всей жизни, и сосредоточиться на этом. Ищите то, что поможет вам и что повысит ценность вашей жизни и жизни других людей.

Весь материал, касается он вас или нет, представлен в виде рассказов моих студентов и моего личного опыта в надежде, что их успехи и поражения будут интересны для вас в процессе обучения.

Однако, если вы не будете практиковаться, все мои слова останутся пустым звуком. Вы должны понять, как эти приемы работают в вашем конкретном случае.

Возможно, вам покажется, что некоторые приемы ведения переговоров, описанные в этой книге, просто не могут работать. Но все они

проверены и проверяются сейчас. Они работают, зачастую они созвучны фундаментальным принципам человеческой психики. Если вы настроены скептически — опробуйте приемы в ситуациях, где риск невелик, действуйте постепенно и наблюдайте за полученными результатами. Скорее всего, вы будете приятно удивлены. Не стоит делать все сразу. Попробуйте один прием, прочувствуйте его, совершенствуйте, добавьте что-то еще. Для этого у вас есть целая жизнь.

Наконец, сообщайте мне о своих достижениях. Я — наставник до глубины души. Я хочу знать, чего добились мои студенты и все те, кто пользуется моими материалами. Заходите на сайт www.gettingmore.com и пишите мне. Эта книга должна открыть диалог между теми, кто, видя окружающий мир, понимает: пришло время добиваться большего.