

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 соглашаются 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 объявлений — 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.