

ГЛАВА 1

Договориться можно обо всем

«Договориться можно обо всем». Эта фраза должна отныне выражать ваше отношение к жизни и работе. Одно из самых серьезных препятствий на пути к успеху и счастью — это пассивность. Пассивные люди просто мирятся с текущим положением дел и, как правило, считают, что изменить ситуацию не в их силах. Активные люди, наоборот, во всем находят возможности или ищут способ изменить ситуацию в свою пользу. Вы должны придерживаться такой же стратегии.

Думайте, как переговорщик

Не существует продуктов, на которые нельзя было бы изменить цены и условия договора, даже если они уже четко прописаны. Вы должны запомнить: какими бы неизменными ни казались пункты контракта, обо всем можно договориться. Ваша задача в том, чтобы выяснить, где и как вы можете получить более выгодное предложение, чем то, которое вам сделали.

Когда шесть тысяч лет назад древние шумеры начали заниматься торговлей, все понимали: любая цена — это результат обсуждения и договоренности. На рынках и базарах в развивающихся странах и даже на блошиных рынках любая цена, назначенная покупателем или продавцом, — всего лишь отправная точка, с которой начинает хороший переговорщик, чтобы получить наилучший возможный результат для себя.

При этом в остальном современном мире торговаться не принято. И этого пытаются любыми способами избежать многие, особенно те, кто продает свои товары в условиях свободного рынка. Они печатают прайс-лист и представляют вам цифры, словно те высечены в камне. Но на самом деле они не значат почти ничего. Это не данность, а *предположение*, сделанное кем-то, где-то в отношении того, сколько покупатель, вероятно, заплатит за этот товар. Любая цена, установленная кем-то, может быть изменена этим же человеком или кем-то другим, кому это нужно.

Цены произвольны

Правда в том, что все цены произвольны. Компании определяют стоимость своих товаров довольно приблизительно, исходя из расходов, ожидаемой прибыли и условий конкурентной среды. При изменении тех

или иных данных все цены могут быть пересмотрены. Каждый раз, когда вы видите распродажу и объявление о снижении цен, перед вами оказывается пример ошибки компании, поставившей стоимость во главу угла.

Помните вот что: какой бы ни была запрашиваемая цена в настоящий момент, вы можете изменить условия сделки в свою пользу. А значит, получить то, в чем нуждаетесь, дешевле, быстрее или на более выгодных условиях. Выработайте в себе привычку постоянно искать возможности каким-то образом улучшить цену или условия.

Условия договора — лишь отправная точка

Например, когда вам предлагают контракт, вы имеете полное право вычеркнуть или изменить любой пункт, который вас не устраивает. Помните: любой контракт, предложенный поставщиком (или кем-то еще), составлен в *его пользу*. В нем мало что может отвечать вашим интересам. Пусть вас не смущает, что условия соглашения записаны и выглядят официально.

Несколько лет назад мы заключили договор аренды сроком на пять лет в новом офисном здании. Через некоторое время собственник продал это здание другой компании. Управляющие встретились с каждым

из арендаторов и объяснили, что по юридическим причинам всем необходимо подписать договор аренды с новым собственником. При этом нас заверили, что волноваться не о чем: условия останутся прежними, разве что с парой небольших изменений.

Когда мы получили на подпись новый текст договора, он оказался на десять страниц длиннее предыдущего. Мой друг, специалист по аренде коммерческой недвижимости, изучил этот договор и нашел 52 поправки! И каждая из них, без исключений, наносила непосредственный или потенциальный ущерб нашему бизнесу.

Мы поступили просто — прошлись по всему тексту и вычеркнули или изменили все 52 поправки. Затем вернули наш экземпляр владельцам здания. Спустя несколько дней они пришли к нам с новым вариантом договора, приняв все поправки согласно нашим пожеланиям.

Мораль этой истории такова: никогда не позволяйте запугать себя условиями договора. Неважно, что говорит другой человек, что он пишет. Обо всем можно договориться. Условия соглашения — всего лишь первый шаг в этом процессе.