

ИГОРЬ РЫЗОВ

ведущий эксперт, бизнес-тренер

ПЕРЕГОВОРЫ С МОНСТРАМИ

КАК ДОГОВОРИТЬСЯ С СИЛЬНЫМИ МИРА СЕГО



★ КРЕМЛЕВСКАЯ ШКОЛА ПЕРЕГОВОРОВ ★

Кремлевская школа переговоров

Игорь Рызов

**Переговоры с монстрами.
Как договориться с
сильными мира сего**

«ЭКСМО»

2018

УДК 330.16
ББК 88.4

Рызов И. Р.

Переговоры с монстрами. Как договориться с сильными мира сего / И. Р. Рызов — «Эксмо», 2018 — (Кремлевская школа переговоров)

ISBN 978-5-04-095843-6

«Монстры» – сильные руководители, чиновники высокого уровня или гуру бизнеса, с которыми предстоят ответственные переговоры. В книге даны техники и сценарии, следуя которым, вы будете на равных с «монстрами» и научитесь завершать сделки на условиях двойного выигрыша (win-win). Рызов иллюстрирует приемы историческими и политическими кейсами. Так принцип «частичного согласия» автор раскрывает с помощью Владимира Путина, которому часто приходится отвечать на каверзные вопросы. Вы научитесь: – противостоять давлению «монстров»; – выходить из тупика в переговорах; – правильно отвечать на провокационные вопросы; – включать рациональную сторону в критической ситуации; – определять позиции еще до начала переговоров; а также другим важным приемам. «Мы живем именно так, как умеем вести переговоры» убежден Игорь Рызов, автор книги и ведущий эксперт в вопросах делового убеждения. Книга «Переговоры с монстрами» – продвинутый коучинг для тех, кто хочет научиться побеждать на своих условиях в переговорах с чиновниками, топ-менеджерами и гуру бизнеса.

УДК 330.16
ББК 88.4

ISBN 978-5-04-095843-6

© РЫЗОВ И. Р., 2018

© Эксмо, 2018

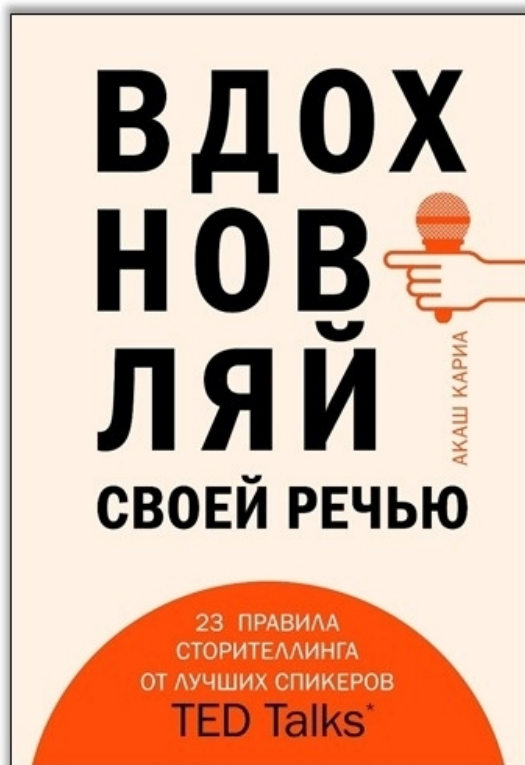
Содержание

Секреты успешных переговоров	7
Предисловие	10
Часть 1	12
Глава 1	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Игорь Рызов
Переговоры с монстрами
Как договориться с сильными мира сего
Серия «Кремлевская школа переговоров»

- © Текст. Рызов И. Р., 2018
- © Во внутреннем оформлении использована иллюстрация:
- © Apache Design / Shutterstock.com
- © Используется по лицензии от Shutterstock.com
- © Bob Daugherty / AP Images / EAST NEWS;
- © AP Photo / AP Images / EAST NEWS;
- © Bride Lane Library / Popperfoto / GettyImages.ru;
- © Борис Рябинин / РИА Новости;
- © Архив РИА Новости
- © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

Секреты успешных переговоров



Вдохновляй своей речью. 23 правила сторителлинга от лучших спикеров TED Talks

Произносить вдохновляющие речи под силу каждому! Эта книга – продвинутый мастер-класс от всемирно известных спикеров конференции TED. В её основе 23 эффективных правила сторителлинга – с их помощью вы научитесь говорить так, чтобы вас слушали.

А я тебя «нет». Как не бояться отказов и идти напролом к своей цели

Вы можете добиться чего угодно, если не будете стесняться задавать вопросы! И эта книга поможет вам перестать бояться быть отвергнутым. История предпринимателя Джиа Джиянга, который 100 дней обращался к окружающим с самыми безумными просьбами и стал символом борьбы со страхом отказа.

Идеальный аргумент. 1500 способов победить в споре с помощью универсальных фраз-энкодов

Как научиться достойно вести себя при сложных переговорах или конфликтах, чтобы исход спора всегда был в вашу пользу? С помощью универсальных фраз-энкодов! В книге вы найдете коллекцию энкодов и подробное описание ситуаций, в которых их можно употреблять.

НЛП-переговоры. Вовлекать, располагать, убеждать

Сертифицированный эксперт НЛП и бизнес-коуч Джереми Лазарус представляет книгу-тренинг, благодаря которой вы научитесь убеждать клиентов и партнеров работать на ваших условиях, управлять мнением коллег и руководителей, а также вдохновлять людей идти за вами.

* * *

Редкая бизнес-книга, которая затягивает так, что не оторвешься, пока не дочитаешь! Игорь просто и на понятных примерах из истории построения собственного бизнеса, объясняет, почему стратегия win-win перспективнее коммуникации с позиции силы, какие методики использовать для общения с «жесткими» переговорщиками и как никогда не забывать про Мистера Радио. Рекомендую к прочтению, как начинающим переговорщикам, так и искушенным «монстрам».

Евгений Климов Заместитель генерального директора по информационным технологиям

Группа «Интерфакс»

Книга хорошая, на конкретном опыте автора дается диагноз переговорной традиции в России и практические инструменты перевода их в конструктивное русло. Исторический опыт и система образования пока не помогают вести переговоры с Монстрами. Позиция силы или игра в силу у нас культ. Результат – плачевный. Особенно книга полезна не монстрам, но верящим в успех.

*Ирина Хакамада,
политик и публицист*

Игорь Рызов – чемпион, как минимум России, а может и Мира по переговорам, как обычно затрагивает сложный психологический аспект переговоров – страх. Мы постоянно его чувствуем в процессе нашей

предпринимательской и корпоративной жизни – переговоры с партнерами, клиентами, инвесторами похожи на схватки с демонами или выражаясь языком Игоря «монстрами». Свои «монстры» есть у всех вне зависимости от капитала и занимаемого положения в обществе. И, конечно, теперь стало намного спокойнее, когда Игорь написал, как с этими монстрами бороться.

Григорий Аветов,
ректор Школы Бизнеса «Синергия»

Я прочитал около 100 различных книг по переговорам за свою жизнь. С уверенностью могу заявить, что «Переговоры с монстрами» – лучшая!

Я давно считаю Игоря Рызова экспертом номер 1 по переговорам в России, и книга очень хорошо подтверждает этот статус. Видно, что она «прожита» автором лично и очень осознанно.

Глубокие исследования, отсылки к историческим примерам, факты, вызывающие доверие, реальные примеры из жизни – и, самое главное, понятная методика переговоров с теми людьми, которые априори считаются сильнее тебя. Если у меня возникает проблема с человеком, с которым я не знаю, что делать и как себя вести, я всегда обращаюсь к Игорю за советом. Большинство тех советов, которые я от него получил, находятся здесь, на этих страницах, и они по-настоящему работают!

Считаю, что читать ее нужно всем людям, начиная с подросткового возраста, ведь монстров, которые пытаются нас сожрать в этом мире огромное количество.

Не дайте себя обидеть, не дайте себя сожрать, боритесь с ними и выигрывайте!

Максим Батырев,
автор бестселлеров «45 татуировок менеджера», «45 татуировок продавца», основатель компании Batyrev Consulting Group

Предисловие

Мне было двадцать пять лет, когда я, будучи амбициозным молодым человеком, переехал в Москву и был назначен на должность генерального директора алкогольной компании. По долгу службы мне необходимо было вести переговоры с разными людьми: чиновниками, бизнесменами, бандитами. Скажу честно, все они видели во мне мальчишку. Особенно это чувствовалось в переговорах с чиновниками, коих на первом этапе работы было предостаточно. Мне приходилось решать вопросы получения разрешений, лицензий, сертификатов, аренды, медицинских заключений. Обычно переговоры со мной проводили свысока, пренебрежительно, продавливая свои условия. Мои оппоненты по отношению ко мне были монстрами.

Одни переговоры запомнились мне особо. Мой оппонент – владелец крупного концерна, резко разбогатевший в девяностых после приватизации автокомбината. Охрана, офис в собственном здании в центре Москвы. Я в силу возраста считал, что мне все по плечу и с такими дядями я могу спокойно общаться на равных. Эту уверенность вселял мне мой босс, который имел связи и деньги в Беларуси, и, обладая его покровительством, я легко заходил в Минске (и не только) в любые двери. В общем, картина в голове у меня была такая: я – гений переговоров. И вот, добившись аудиенции, я пришел в назначенный срок в кабинет монстра. Костюм, борода, очки – все при мне. Да, еще захватил презент из родной Беларуси: конфеты и зубровку. Вошел в огромный кабинет, обставленный дорожной мебелью: мой визави восседал на кресле и читал газету. Дорогой костюм, портрет Ельцина, флаг, на столе пусто.

Завязался диалог.



– Иван Петрович (имя изменено), меня зовут Игорь Романович, и я приехал к вам поговорить об аренде. Кстати, вот вам презент из дружественной Беларуси (поставил конфеты и зубровку на стол).

– ...

– Вы понимаете, я представляю крупное предприятие из Минска и мы готовы рассмотреть ваши склады и снять помещение.

– Юноша (оборвав меня)! Ты чего пришел?

– ...Иван Петрович, с вами поговорить об аренде.

– Слушай, как тебя... Романыч. У меня очередь из таких. Не устраивают условия, которые вам дали, езжай к себе в Минск. Да... и конфеты не мне, девочкам дарить будешь.

И я несолоно хлебавши убрался восвояси и вынужден был принять невыгодные условия. Монстр меня съел.

Так кто такие монстры? Это наши оппоненты, которые позиционно сильнее нас, они изначально занимают доминантную позицию и знают о вашей зависимости, это люди, которых по какой-либо причине мы боимся, и, как следствие, избегаем общения, принимаем их условия. Мой оппонент чувствовал свое превосходство во всем: возраст, деньги, кабинет, опыт, нужда. А у меня было неверное видение ситуации: я считал, что, попав в его кабинет, я уже сделал 50 % дела, передав ему презент – еще как минимум 40 %.

Переговоры с монстрами обычно проходят быстро, девиз монстра: «Или так, или никак». Результат таких переговоров, как правило, убыточный для жертвы. Однако стоит отметить, что большинство людей, как мотыльки на свет, летят на переговоры к монстру, заведомо зная или предполагая проигрыш. Множество книг и тренингов учат, как выяснить телефон руко-

водителя, как пробиться к нему на прием, однако мало кто говорит, что же делать дальше. А вот дальше, как раз за дверями и заслонами, находится тот самый монстр, которому ничего не надо, который не испытывает заинтересованности. И в беседе с ним не помогают разговоры о погоде. Многие утверждают, что лучше подобных монстров вытягивать на неформальное общение, например в ресторан. Один участник тренинга заявил, что «все переговоры с ними проходят в бане». Да, это отчасти правда, однако пойдет ли он с вами «в баню»? Поверьте, у него армия желающих, кто мечтает с ним установить неформальные отношения.

Эта книга о том, как получать свою выгоду в переговорах с монстрами. Здесь вы не встретите скриптов и шаблонов, вам придется думать и фантазировать. Прочесть книгу – мало, главное – научиться применять все методы, которые здесь описаны.

Обратите внимание на эти значки



важная информация, критические замечания



выводы



переговоры



пример из истории

Часть 1

Монстры и жертвы

Глава 1

Вы живете именно так, как умеете вести переговоры

Что же такое переговоры? Вместо того чтобы давать длинные и нудные определения этого понятия, о котором читатель, я уверен, и без того знает многое, я расскажу вам, что такое переговоры в моем понимании.

Переговоры – это жизнь. Недавно у меня состоялся разговор с 25-летним парнем, очень хорошим программистом, обладающим высокой квалификацией, способным делать те вещи, которые другие делать не умеют. Однако, наверное, в силу своей природной застенчивости и определенных личностных характеристик, он не умеет договариваться с людьми. Обратившись ко мне на одном из тренингов, он сказал: «Игорь, вы знаете, у меня большая проблема – я не умею коммуницировать». На мой вопрос, почему он так решил и что явилось причиной этого послания ко мне, он ответил: «Вот я работаю на своем месте, я умею все делать гораздо лучше, чем мои коллеги, но зарабатываю гораздо меньше. Я стесняюсь подойти к руководителю. Я не хочу искать другую работу. Почему так? Почему так происходит?»

Ответ сложен и заключается в том, что мы живем именно так, как умеем вести переговоры. Ты можешь быть отличным специалистом в своей области (прекрасным врачом, программистом, великолепным инженером и т. д.), но если ты не умеешь коммуницировать с людьми, уровень твоих доходов и качество твоей жизни будут гораздо ниже, чем у посредственного программиста, но хорошего коммуникатора. Печально воспринимать, но это факт.

Подобные люди (хорошие специалисты, но слабые переговорщики), как правило, прикрываются цитатами из великих произведений, например, высказыванием известного персонажа Воланда из романа «Мастер и Маргарита» Булгакова: «Никогда ничего не просите, в особенности у тех, кто сильнее вас. Сами предложат и сами все дадут». Это миф и заблуждение, которое приводит к негативным последствиям. Нужно не только просить, нужно брать свое. Нужно понимать, что те, кто умеет брать от жизни свое, кто умеет правильно вести переговоры и договариваться, живут гораздо лучше. Поэтому, если ты высококлассный программист, врач и т. п. и вдобавок к этому умеешь вести переговоры, ты будешь зарабатывать гораздо больше, качество и уровень твоей жизни будут гораздо выше, чем у других посредственных специалистов.

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.