

7

Спасти ОСНОВНОЙ ИНСТИНКТ (часть 2)

Андрей Носов

Основатель проекта Job Talks

12 января 2017 г.

В [первой части](#) статьи мы обсудили, почему один из основных инстинктов успешного человека в современном обществе – это инстинкт переговоров, включающий желание всегда бороться за лучшие условия, понимание необходимости переговоров, готовность проводить их во всех ситуациях и следовать принципу «обсуждается все и всегда».

Однако часто в течение жизни под воздействием различных обстоятельств этот инстинкт ослабевает – и делает нас более склонными к принятию невыгодных условий, жертвованию своими интересами, односторонним уступкам и вере в туманные обещания.

В этой части статьи мы обсудим, что приводит нас к такому эффекту – и как оживить и усилить свой переговорный инстинкт, чтобы снова начать договариваться о лучших условиях.

Самый крутой переговорщик

Я хочу представить вам одного крутого переговорщика, рядом с которым даже я, со своим 20-летним опытом переговоров с собственниками и менеджментом российских и международных компаний, иногда чувствую себя достаточно дискомфортно.

Это мой сын – Владимир, 5 лет.

В какой-то момент мне стало интересно, за счет чего ему так часто удается получать от родителей и других родственников то, чего он хочет. Я проанализировал его переговорное поведение – и вот что понял.

№1. Он всегда четко знает, чего хочет в данный момент времени. У него обычно нет колебаний или альтернатив. И если он хочет сейчас посмотреть Фиксиков – значит, в этот момент он точно хочет именно

этого. Предлагать ему альтернативы в этот момент можно, но малоперспективно. У него есть конкретная точка на карте, куда он хочет попасть.

№2. Он видит ситуацию переговоров примерно так. С одной стороны стоит он со своим желанием. На другой стороне находится его цель. Но между ним и его целью стою я, потому что в моих руках ресурс: только я могу включить ему его мультик. Он видит меня как дверь на пути к своей цели – и ему через эту дверь надо пройти, неважно как – но любой ценой получить то, что он хочет. Я для него даже не равноценная сторона переговоров, я – просто препятствие, которое надо преодолеть, чтобы добраться до своей цели.

№3. Он всегда упрямо идет к своей цели. Он иногда напоминает мне Терминатора, который не сдастся и будет идти вперед, пока не выполнит свою программу или не будет уничтожен. Он не принимает никакие аргументы, которые мешают ему добиться своей цели – наоборот, тогда он начинает еще более яростно сражаться.

№4. Он всегда торгуется за условия лучше тех, которые были предложены. Если я говорю, «ОК, неси iPad, покажу тебе мультик», он тут же, не задумываясь, предлагает: «А давай два?».

№5. У него очень правильная тактика переговоров и сильная аргументация – он знает, как добиться желаемого. Он выбирает правильный тайминг («Папа, пока ты готовишь завтрак, давай я как раз посмотрю Пеппу») и правильные аргументы («Давай ты мне сейчас покажешь 1 разок – и больше я сегодня мультики просить не буду», «Мне же нужно развиваться и учить английский»). А в последнее время он даже научился объяснять мне, в чем будет состоять моя выгода, если я дам ему то, чего он хочет («Пока я буду смотреть мультик, ты поработаешь»).

№6. Он не испытывает сочувствия, стыда или угрызений совести от того, как он ведет переговоры, и какой дискомфорт может причинить своим поведением. Он хочет того, чего он хочет – и ему кажется вполне естественным бороться за это любыми способами, как этическими (собственно переговоры), так и любыми другими (включая шантаж, отказ от общения, обещания больше со мной никогда не дружить, слезы и т.д.) Он также беззастенчиво использует мою любовь к нему в своих меркантильных целях – и не испытывает при этом никакого дискомфорта. Когда он видит малейшую намечающуюся слабость в моей обороне (а видит он ее тут же), он бросается на меня, как коршун, и начинает энергично бить в это место и делать брешь еще больше. Даже когда он просит за что-то прощение, он тут же переводит его в практическую пользу для себя: «А ты теперь покажешь мне мультик?»

При этом ничему из вышперечисленного я его осознанно не учил. Откуда тогда он все это умет делать?

Я думал об этом – и прихожу к выводу, что такими нас, очевидно, создала природа – и заложила в нас способность ставить себе цели и идти к их достижению, не останавливаясь ни перед какими преградами. Потому что для выживания и выполнения своих задач человек должен уметь любыми способами получать те ресурсы, которые ему необходимы.

Ребенок так себя ведет, потому что у него просто нет альтернативы не получить то, что ему необходимо. У него в программе есть только один вариант: получить любой ценой. Поэтому он так отчаянно сражается за свои интересы.

В отличие от детей мы, взрослые (подробнее см. ниже) рассматриваем альтернативу не получить что-то или получить лишь часть, как вполне реальную – исходя из нашего жизненного опыта. И в этом-то вся разница. Мы психологически готовы к варианту «не получить» или «получить лишь часть» - и когда нам не дают то, чего мы хотим, мы часто просто отступаем на эту заготовленную позицию. А ребенок в этой ситуации продолжает идти только вперед.

И в этом смысле наблюдение за детьми дает нам бесценный опыт: мы наблюдаем за переговорным инстинктом в чистом, «диком» виде, заложенным в них природой.

Я не говорю, что детские методы переговоров (такие, например, как шантаж, угрозы и насилие) следует всегда использовать в переговорах, но оцените ту природную силу, энергию и драйв, с которыми они идут к своей цели.

Куда уходит наш основной инстинкт

Когда мы были детьми, мы тоже были такими же бескомпромиссными и безжалостными переговорщиками, которые обычно получали то, чего хотели.

Но как обстоит ситуация сегодня? Вы сейчас по-прежнему продолжаете получать все, чего захотите?

Негативный опыт ослабляет наш переговорный инстинкт

Со временем на фоне накопленного опыта с нами обычно происходят большие изменения. Мы в жизни регулярно сталкиваемся с отказами – и постепенно начинаем понимать, что можем получить не все, чего хотим. Мы все чаще готовы идти на компромисс и сдавать часть своих интересов. Мы часто принимаем те условия, которые нам предлагают – а не те, которые мы хотели бы получить.

Многие люди поддаются давлению, сдают перед категорическим отказом и верят фразе «Это не обсуждается» – и принимают предложенные условия. Некоторые при этом также готовы верить туманным обещаниям лучшего будущего – которые потом обычно никогда не сбываются.

Многие в совершенстве овладевают искусством вести переговоры сами с собой – и убеждать себя, что все не так уж плохо, предложенные условия вполне приемлемы, могло быть и хуже.

Некоторые готовы пожертвовать своими интересами – лишь бы заключить сделку; вместо того, чтобы добиться в этой сделке для себя лучших условий или найти другую, более выгодную сделку. Например, сотрудники при найме иногда принимают условия хуже, чем они изначально планировали, чтобы их точно наняли.

(Это воплощение одного из самых часто встречающихся мифов про переговоры: чем больше я буду торговаться, тем с меньшей вероятностью я заключу сделку – и наоборот, чем быстрее я приму все условия, тем вероятнее сделка).

Финансовые переговоры: встреча с Люцифером

Особенно это справедливо для финансовых переговоров, когда речь заходит о деньгах. Эта область для многих достаточно дискомфортна – и они чувствуют себя на этой территории более неуверенно. Я знаю это, потому что как работодатель провел более 500 переговоров о деньгах с сотрудниками при найме и увольнении – и видел, как они, вполне компетентно обсуждая другие вопросы, вдруг становились намного более неуверенными, менее эффективными и неподготовленными переговорщиками, когда речь заходила о деньгах. Не все, конечно, но достаточно многие, чтобы говорить об этом как о тенденции.

Я вижу три основные причины, почему так происходит.

- Некоторые просто не знают, как надо правильно торговаться о деньгах – и не умеют этого делать. Не знают, как выстроить стратегию переговоров, какие существуют эффективные методы и приемы проведения финансовых переговоров, и что отвечать на конкретные вопросы и предложения. Очевидно, именно поэтому они психологически оттягивают подготовку к этому вопросу до последнего момента – и когда этот вопрос все-таки возникает (иногда неожиданно), они плохо готовы к его обсуждению – и в итоге договариваются не о лучших условиях.
- Некоторые считают, что основное и окончательное решение в переговорах принимает противоположная сторона, а их собственная роль второстепенна (как, например, часто бывает в переговорах при найме и увольнении). Поэтому они легко отдают инициативу другой стороне – а когда переговоры контролируете не вы, а другая сторона, договориться о лучших условиях не получится практически никогда.
- Для некоторых неприятна и дискомфортна сама ситуация, когда им приходится что-то продавать и бороться за деньги – особенно если есть конкуренты, и надо доказывать, что ты лучший из всех.

Пожалуй, в одной из наиболее острых форм это проявляется, когда человеку приходится в буквальном смысле **продавать себя за деньги** при найме на работу. При этом он должен как-то оцифровать себя (свои человеческие и деловые качества, свое «я», свой богатый внутренний мир) – и перевести все это на холодный язык денег, разрекламировать и продать. Тут просто напрашивается ассоциация с продажей души дьяволу ;-). Возможно, причина действительно кроется во внутренних установках, культуре, воспитании – или опять же в отсутствии практического опыта.

Как бы то ни было, люди зачастую пытаются быстрее выйти из этой дискомфортной зоны, используя для этого любую удобную возможность – в т.ч. согласиться на первое же предложение и закрыть тему. Но, как известно, первое предложение всегда бывает наименее выгодным из всех.

Естественно, такой опыт способствует затуханию переговорного инстинкта.

Корпоративный мир и его правила

Наконец, жизнь в обществе, равно как и длительная работа в корпоративном мире не проходят без следа и меняют многие наши представления и убеждения.

В частности, в корпоративном мире многие сотрудники начинают верить в абсолютность и необсуждаемость внутренних правил, политик, процедур, запретов и ограничений; в неоспоримость решений руководства – локального, регионального и глобального.

Мы вообще начинаем верить, что в жизни существует множество вещей, которые мы не должны обсуждать и не можем изменить – а должны принимать их так, как они были заявлены.

Эта же вера, к сожалению, распространяется и на область переговоров о финансовых условиях. Область, в которой по определению обсуждению подлежат любые условия, мы начинаем видеть как сферу действия высеченных в граните политик, ограничений и заранее установленных размеров вознаграждений. И предпочитаем не нарушать эти «правила», а покорно принимать их.

Это работает тот самый «эффект ценника», о котором я говорил выше, в [первой части](#) статьи. При этом корпоративный мир (в котором я сам проработал 20 лет) – это один из наиболее ярких проявлений этого эффекта.

Как вернуть себе свой основной инстинкт – и сделать себя более счастливым

Несмотря на вышесказанное, все может быть отлично. Основной инстинкт – инстинкт переговорщика – развить в себе или вернуть, если он ослаб или где-то затерялся, абсолютно реально.

Предлагаю вам несколько простых пунктов, позволяющих это сделать.

1. Никогда не жертвуйте своими интересами. Ваши интересы и цели – это то, что придает смысл жизни. Именно их достижение делает вас успешными и счастливыми. Поэтому в переговорах надо ориентироваться именно на них. Сделки должны подстраиваться под ваши интересы, а не наоборот.
2. В переговорах обсуждается все и всегда. Сделайте эту фразу частью своей философии. Никогда не принимайте заявления из серии «это не обсуждается», «это невозможно», «этого не позволяет наш бюджет» и т.д. Никакие правила не высечены в камне и не являются верными для всех случаев в жизни и на все времена. Если эти правила верны при каких-то условиях, то всегда могут найтись условия, при которых они могут быть пересмотрены. Игнорируйте такие заявления – и просто продолжайте переговоры.

3. Не заключайте сделок на невыгодных для вас условиях. Сделка должна соответствовать вашим ожиданиям – не пытайтесь заполучить ее любой ценой. Или продолжайте искать лучшие условия где-то еще – или сделайте условия этой сделки максимально выгодными для себя.

4. За свои интересы в переговорах приходится бороться, чтобы договориться о лучших условиях. Будьте твердыми и решительными в отстаивании своих интересов. Не сдавайтесь, и продолжайте обсуждать дальше, пока не добьетесь своей цели или максимально не приблизитесь к ней. Это стоит того. Ваши усилия окупятся – в виде более выгодных финансовых условий, возможности за счет этого выполнить свои цели, выросшего уважения к вам как к крутому переговорщику со стороны другого участника сделки, и в виде чувства внутреннего удовлетворения и уважения к самому себе.

5. Станьте крутым и эффективным переговорщиком. Научитесь в любых переговорах добиваться своего – за счет создания умных стратегий, овладения эффективными методами и приемами переговоров, и накопленного практического опыта. Ничто так не оживляет и не укрепляет переговорный инстинкт, как успешный практический опыт. Поэтому когда вы начнете создавать для себя за счет переговоров новую реальность и договариваться о лучших условиях, ваш переговорный инстинкт взлетит до небес.

6. Всегда проводите переговоры, когда речь идет о возможном существенном выигрыше. Отрабатывайте их на практике при каждом подходящем случае. Испытайте удовольствие от этого процесса. Почувствуйте реальный эффект переговоров – как перед вами начинают открываться новые двери и становиться доступными новые возможности и более выгодные условия.

И тогда ваш основной переговорный инстинкт снова приобретет силу – и сделает вас опять хозяином своего мира, где вы будете сами определять правила и договариваться о лучших условиях и соблюдении своих интересов.

Job Talks

Договаривайтесь о лучших условиях
при найме и увольнении

www.job-talks.com

Андрей Носов | Основатель проекта

andrei.nosov@job-talks.com

Горячая линия

+7 495 970 6200

911@job-talks.com