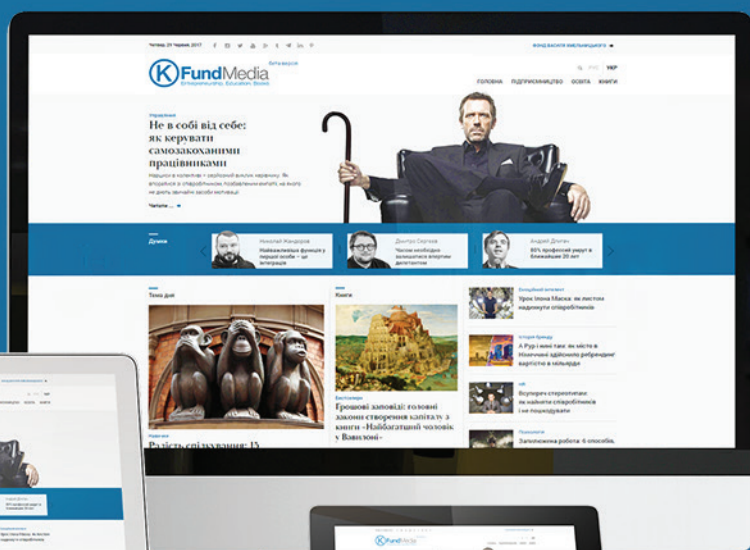


СЕКРЕТЫ ДЕСЯТИ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ

ТОП-10 интервью от K.Fund-Media





БЕГИ, БИЗНЕСМЕН, БЕГИ: **15 БИЗНЕС-ПРАВИЛ ГАРИКА КОРОГОДСКОГО**

Что делать с плохими новостями, почему не стоит никому верить на слово и как телефонная книжка может стать основой личной капитализации

Автор: **Анна Аблицова**

Киевский бизнесмен, писатель и блогер Гарик Корогодский впервые за три года провёл открытую лекцию для студентов. K.Fund Media записал главные бизнес-правила, которым он следует.

Третий не лишний

Когда вам делают предложение и дают на выбор два варианта, то всегда требуйте третий. Или убегайте. Никогда не соглашайтесь выбирать из двух вариантов.

Главный в переговорах

Когда от вас требуют ответа, который ограничен по времени, это элемент технологий. Сами делайте предложение и оговаривайте срок его действия. Тогда вы будете доминировать в переговорах.

Правило 10%

Вы разошлись в цене на 10%. Если продаете – соглашайтесь, если покупаете – убегайте. Это правило доказано многими сделками.

Спешите медленно

Никогда не торопитесь перечислять деньги. Мой финансовый директор всегда задерживает платёж на два дня, потому что иногда к ней прибегает взмыленный человек, который сказал ей это сделать, и спрашивает, можно ли что-то вернуть назад. Когда её ругают за нерадивость – это одно, а когда хвалят за то, что не перечислила – это намного лучше.

Фиксируй это

Всё, что вы говорите, должно быть подтверждено копией, чтобы на почве этого не возникали скандалы. У нас в компаниях чётко заведено: каждому слову – подтверждение (смс, мессенджер, почта – что угодно). Если что-то сделал – должна быть копия. Никому даже в голову не приходит верить мне на слово. Поэтому мне не звонят, а пишут сообщения.

Партнерство – как семья

Чем бы вы ни занимались, у вас будут друзья, партнёры и конфликты с ними. Наш опыт показывает, что при зарождении любого конфликта сразу нужно делать виноватым менеджера. Это поможет вам избежать ссоры с близкими людьми, ведь партнёрство – это семья.

Свои в бизнесе

Есть много разных бизнес-инструкций, в которых утверждается, что нельзя брать на работу близких людей, родственников, знакомых. У нас принципиально другой подход: что хотим – то и делаем. Хотим – берём на работу родственника, хотим – даём ему зарплату больше, чем «не родственнику». Если кто-то недоволен – он может уйти. То, что вы создали – это ваше, и никто не может диктовать вам никакие правила.

Неконструктивная критика. Нельзя ругать моих сотрудников в моём присутствии. И я никогда не делаю им замечания в присутствии посторонних. Это такая же тактика, как и в разговоре с детьми.

Привычка отказывать

Если вы колеблетесь и у вас есть сомнения по поводу какого-то решения, всегда между «да» и «нет» выбирайте «нет». Точно не прогадаете. У «нет» – отличная статистика.

Испытание временем

Сотрудники мне не сообщают плохие новости на протяжении трёх рабочих дней. Любая плохая новость должна три дня вылежаться,

и только потом мне можно о ней сказать. Таким образом 90% плохих новостей я не узнаю, они не выдерживают испытания временем и просто умирают.

Пятиминутные переговоры

По моему опыту, все переговоры проходят максимум пять минут. Все остальное время вы обсуждаете девочек, театр, погоду, политику – что угодно. С каким настроением вы подвели своего партнера к деловой части, то и получите.

Дипломатичный подход

Перед переговорами сразу же обозначьте пункты, которые вам важны. По всем остальным пунктам уступайте легко, но по этим – не уступайте.

Вес имеет значение

Я не делегирую переговоры с топ-чиновниками и топ-коммерсантами. Не могу себе это позволить по деньгам. Я проведу эти переговоры лучше не потому, что мои сотрудники недостаточны – они не имеют такого же веса.

Лучшее – враг хорошего

Если вам поступило хорошее предложение и нравятся все условия – никогда не просите ещё лучше. Соглашайтесь сразу – и вы очень много выиграете.

Личная капитализация

Если вы занимаетесь бизнесом или работаете топ-менеджером в большой компании, основное ваше приобретение – это телефонная книжка. От того, насколько она богатая и скольким людям вы сделали добро, которое вам ничего не стоило, зависит ваша личная капитализация. Я могу за два звонка связаться с любым человеком. К сожалению, для меня это уже не очень нужно, но сын пользуется этим время от времени.