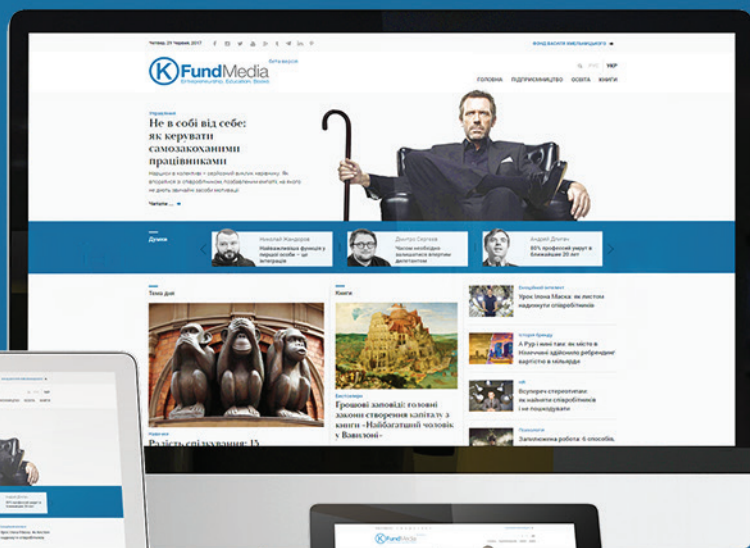


СЕКРЕТИ ДЕСЯТИ УСПІШНИХ ЛЮДЕЙ

ТОП-10 інтерв'ю від K.Fund-Media





БІЖИ, БІЗНЕСМЕН, БІЖИ: **15 БІЗНЕС-ПРАВИЛ ГАРІКА КОРОГОДСЬКОГО**

Що робити з поганими новинами, чому не варто нікому вірити на слово і як телефонна книга може стати основою власної капіталізації

Автор: **Анна Абліцова**

Київський бізнесмен, письменник і блогер Гарік Корогодський вперше за три роки прочитав відкриту лекцію для студентів. K.Fund Media записав головні бізнес-правила, якими він послуговується.

Третій не зайвий

Коли вам роблять пропозицію і дають на вибір два варіанти, завжди вимагайте третій. Або тікайте. Ніколи не погоджуйтеся вибирати з двох варіантів.

Головний в переговорах

Коли від вас вимагають відповіді, яка обмежена часом, це елементи технологій. Самі робіть пропозиції і обговорюйте термін її дії. Тоді ви будете домінувати в переговорах.

Правило 10%

Ви розійшлися в ціні на 10%. Якщо ви продаєте – погоджуйтеся, якщо купуєте – тікайте. Це правило доведене багатьма угодами.

Поспішай повільно

Ніколи не поспішайте перераховувати гроші. Мій фінансовий директор завжди затримує платіж на два дні, тому що іноді до неї прибігає захекана людина, яка просила її це зробити, і питає, чи можна шось повернути назад. Коли її лають за недбальство – це одне, а коли хвалять за те, що не перерахувала – це набагато краше.

Фіксуй це

Все, що ви говорите, має бути підтверджене копією, щоб на ґрунті цього не виникали скандали. У нас в компаніях чітко заведено: кожному слову – підтвердження (смс, месенджер, пошта – будь що). Якщо шось зробив – повинна бути копія. Нікому навіть на думку

не спадає вірити мені на слово. Тому мені не дзвонять, а пишуть повідомлення.

Партнерство – як сім'я

Чим би ви не займалися, у вас будуть друзі, партнери і конфлікти з ними. Наш досвід показує, що на початку будь-якого конфлікту відразу потрібно робити винним менеджера. Це допоможе вам уникнути сварки з близькими людьми, адже партнерство – це сім'я.

Свої в бізнесі

Є багато різних бізнес-інструкцій, в яких запевняють, що не можна брати на роботу близьких людей, родичів, знайомих. У нас принципово інший підхід: що хочемо – те й робимо. Хочемо – беремо на роботу родича, хочемо – даємо йому зарплату більшу, ніж «не родичу». Якщо хтось незадоволений – він може піти. Те, що ви створили – це ваше, і ніхто не може диктувати вам ніякі правила.

Неконструктивна критика. Не можна сварити моїх співробітників в моїй присутності. І я ніколи не роблю їм зауваження в присутності сторонніх. Це та ж тактика, як і в розмові з дітьми

Звичка відмовляти

Якщо ви вагаєтеся і у вас є сумніви з приводу якогось рішення, то завжди між «так» і «ні» вибирайте «ні». Точно не прогадаєте. У «ні» – відмінна статистика.

Випробування часом

Співробітники мені не повідомляють погані новини протягом трьох робочих днів. Будь-яка погана новина повинна три дні вилежатися, і тільки

потім мені можна про неї сказати. Таким чином 90% поганих новин я не дізнаюсь, вони не витримують випробування часом і просто вмирають.

П'ятихвилинні переговори

З мого досвіду, всі переговори проходять максимум за п'ять хвилин. Весь інший час ви обговорюєте дівчат, театр, погоду, політику – що завгодно. З яким настроєм ви підвели свого партнера до ділової частини, те і отримаєте.

Дипломатичний підхід

Перед переговорами відразу позначте пункти, які вам важливі. За всіма іншими пунктами поступайтеся легко, але за цими – не поступайтеся.

Вага має значення

Я не делекую переговори з топ-чиновниками і топ-комерсантами. Не можу собі це дозволити по грошам. Я проведу ці переговори краше не тому, що мої співробітники некомпетентні – вони просто не мають такої ваги.

Краще – ворог хорошого

Якщо ви отримали гарну пропозицію і вам подобаються всі умови – ніколи не просіть ще краших. Погоджуйтеся відразу – і ви дуже багато виграєте.

Власна капіталізація

Якщо ви займаєтесь бізнесом або працюєте топ-менеджером у великій компанії, основне ваше надбання – це телефонна книжка. Від того, наскільки вона багата і скільком людям ви зробили добро, яке вам нічого не було варте, залежить ваша особиста капіталізація. Я можу за два дзвінка знайти будь-кого. На жаль, це вже не дуже потрібно, але син цим користується час від часу.