

## От автора

Эта книга посвящена переговорам, и в частности таким, которые мы называем жесткими. Для одних жесткие переговоры — это когда у противоположной стороны больше ресурсов и сильнее позиции. Для других — когда собеседник использует неэкологичные<sup>1</sup> виды влияния: психологическое давление или манипуляции. А есть люди, для которых достаточно «нет» оппонента, чтобы воспринимать переговоры как жесткие. Сколько ситуаций, сколько людей — столько и вариантов жестких переговоров.

В этой книге мы рассмотрим сценарии и тактики, которые используют жесткие переговорщики, и способы противостояния им. Большое внимание уделено способам управления своим эмоциональным состоянием. Читатели получают набор инструментов, используя которые они смогут побеждать в переговорах чаще и получать удовольствие как от процесса, так и от результата.

Кроме того, часть жестких переговоров мы провоцируем сами, играя неправильные роли и неэффективно используя коммуникативные инструменты.

---

<sup>1</sup> Экологичное влияние предполагает уважение к адресату влияния и отсутствие грубого воздействия на его эмоции. Убеждение с помощью аргументации является экологичным. Влияющий предлагает свой тезис и его доказательство, предоставляя адресату самому, без дополнительного эмоционального воздействия, решить, согласен он или нет. Тот, кто манипулирует адресатом или оказывает на него психологическое влияние, выбивает жертву влияния из состояния эмоционального равновесия, воздействуя на слабые места: жадность, жалость, страх, чувство вины и др. Эмоционально выбитый человек не в состоянии осознанно принимать решения. Поэтому такие виды влияния являются неэкологичными по отношению к адресату влияния.

Автор не придерживается точки зрения, что жесткие переговоры — это способ побеждать всегда и везде. Во-первых, побеждать всегда нереально. Во-вторых, у жестких переговоров, как у очень сильного лекарства, есть показания к применению (их немного) и противопоказания (их как раз много).

А вот уметь противостоять жесткому переговорщику нужно обязательно.

Инструменты, которые получают в свое распоряжение читатели, прочтя эту книгу, помогут им и в других видах переговоров. Причем не только в бизнесе — переговоры мы ведем всегда и везде.