

Автор — читателю: от очевидного — к неочевидному

Истинная победа — когда никто
не чувствует себя побежденным.

Будда

Достигнутый мир лучше
и надежней ожидаемой победы.

Тит Ливий

Очевидно, что человек, взявший эту книгу в руки, желает общаться без конфликтов. Как практикующий конфликтолог, защитивший докторскую диссертацию по управлению конфликтами (см. список литературы), целиком поддерживаю это желание.

Поскольку мой 50-летний опыт помощи в предотвращении и разрешении конфликтов показал, что наиболее ценным является именно искусство их предотвращения *и движение в сторону бесконфликтного общения*.

Теперь о **неочевидном**. Не стоит внешне проявлять свое желание избегать конфликтов. Если бесконфликтность — качество личности человека, о котором известно окружающим, то он может стать *легкой добычей любого манипулятора*. Последнему, чтобы добиться своего, достаточно инсценировать решительные намерения, вплоть до готовности пойти

на конфликт. Или демонстративно создавать конфликтную ситуацию, зная, что намеченная жертва предпочтет сдать свои позиции (соответствующие реальные случаи будут представлены на страницах книги), только бы не быть вовлеченной в конфликт.

Поэтому, поскольку манипуляторы есть в каждом коллективе, собственную бесконфликтность безопаснее держать в тайне и иногда даже для вида «показывать зубы». Избежать при этом реальных конфликтов поможет знание законов их возникновения, описанию которых посвящена глава 1.

Именно на знании законов возникновения конфликтов разных типов основаны предлагаемые в книге техники и приемы. Поэтому просьба отнестись к материалу главы 1 самым серьезным образом. В этой главе мы узнаем, что всевозможные конфликты возникают совершенно по-разному и, следовательно, избежать или предотвратить их возникновение можно с помощью принципиально отличных способов.

Эта книга — не об игре «в поддавки», не о способах «умасливания» партнеров по общению. Напротив, мы будем учиться *отстаивать свои интересы* достойным образом, при этом технично уклоняясь от противоборства. Ведь в конфликте несут потери обе стороны, даже «победитель» (если он есть). Поскольку он наживает себе недоброжелателя, ждущего возможности поквитаться с обидчиком.

Об этом и мудрое высказывание Будды, которое взято эпиграфом к данному разделу. А может быть эпиграфом и к книге в целом.

С целью иллюстрации я выбрал наиболее информативные, интересные и поучительные ситуации, чтобы читатель получил от чтения не только пользу, но и удовольствие. А их разнообразие и большое количество показывают, что предлагаемые приемы охватывают все аспекты нашей жизни.

Автор заинтересован в откликах читателей на книгу, в предложениях, замечаниях и оценочных суждениях. Их можно направлять по адресу: sheinov1@mail.ru.

А пока — желаю успеха! Успеха в освоении знаний, практическая польза которых подтверждена опытом их применения.

С наилучшими пожеланиями,
В. П. Шейнов
www.sheinov.com