

# ПРЕДИСЛОВИЕ

Читая разные книги, статьи, просматривая видео различных семинаров и мастер-классов, а самое главное, наблюдая за участниками своих тренингов, я начал «коллекционировать» полезные для переговоров правила и приемы. Я понял, что не встретил такой книги, которая была бы написана в простой удобной форме, которую можно было бы перелистать перед важными переговорами, освежив в памяти узнанное когда-то ранее. И найти среди прочих те правила и приемы, которые были бы полезны именно в этот момент времени. Именно против этого партнера (противника, соперника, оппонента) по переговорам. Именно в этой ситуации. Именно в этом месте. Перелистав книгу (может быть, в очередной раз), войдя в арсенал с оружием, выбрать именно то, что необходимо для текущего момента. Положив нужные «файлы» в «персональный бортовой компьютер», пойти на переговоры, чувствуя себя уверенным и спокойным.

Конечно, я понимаю, что не любое оружие можно вот так просто взять и сразу использовать против противника. Безусловно, надо тренироваться, по возможности в безопасном пространстве тренинга, где цена ошибки выбора «оружия» или технологии его использования не так высока. Но можно идти и методом собственных проб и ошибок и тренироваться «на жизни». Без сомнения, «шишки», полученные в реальной жизни, являются более существенными уроками, чем «шишечки», полученные на тренинге. Но ведь и цена поражения (или даже победы) в реальной жизни может быть значительно более существенной. Каждый сам выбирает, где и как получать свой опыт.

Дело не в этом, а в том, что для получения реального навыка ведения переговоров или просто мастерского использования какого-то приема управленческой борьбы нужно сначала получить умение (один раз попробовал — и у тебя получилось). А уже потом методом многократного повторения полученного опыта довести это до полного автоматизма, чтобы не приходилось думать, каким оружием когда и что делать, а сразу действовать.

Но и умение должно откуда-то прийти. Сначала к нам приходят знания. Надеюсь, посредством чтения этой книги я их вам передам. Но передача знаний — это не односторонний процесс. Результат также зависит и от качества приема. Кроме того, полученные знания без понимания и осознания (принятия их сердцем) не перерастут в умение. Для этого как минимум надо после прочтения книги или просмотра видео немного поразмышлять над этим, поговорить с другом или близким человеком. Хорошо читать книги с маркером в руке, отмечая что-то важное для себя, выбирая лучшее. Входя в арсенал с оружием, не пытайтесь брать все подряд, ибо одно может помешать другому. Представьте человека, вооруженного сразу автоматом Калашникова, мачете, японским мечом, луком, станковым пулеметом и кортиком, выходящего на бой со своим врагом. Да при этом (видимо, для пушей убедительности) выезжающего на танке. Согласитесь, выглядит такой человек нелепо, вызывает улыбку. Еще большую улыбку, а может даже смех, он вызовет, если начнет суетливо хвататься то за одно, то за другое оружие, не очень-то понимая, что выбрать.

На поединки с разными противниками надо брать разное оружие. Очень часто, проводя управленческие поединки по технологии В. Тарасова, мне приходится наблюдать такую картину: там, где можно было поработать шпагой, бьют из пушек. И наоборот, там, где надо бы использовать серьезное оружие, выходят на

бой с перочинным ножиком или даже с голыми руками. И, конечно, проигрывают. Адекватность картины мира в вопросе выбора оружия против врага имеет огромное значение.

Мне как директору с большим стажем память часто возвращает разные случаи из моей жизни. Иногда, казалось бы, пустяковый разговор с подчиненным заканчивался плохим настроением. И это настроение было на целый вечер. И было непонятно, почему оно такое. И только утром, придя на работу, я понимал, в чем дело, увидев на своем столе заявление об уходе того самого подчиненного. Когда я «отматывал пленку» назад, часто ясно проявлялась «картинка»: там, где вчера я мог просто поработать шашкой, я въехал на танке. Не то оружие выбрал! Вот и получай свой результат, директор! И теперь придется снова бороться, теперь уже за человека, ценного специалиста, тратя на это и время, и другие ресурсы. Вот она, цена неправильного выбора оружия.

В жизни гораздо ценнее хорошо научиться пользоваться пятью приемами, чем теоретически знать сто. Выбирайте то оружие, которое вам «по руке», которое вы понимаете, которого сами не боитесь при использовании, которому доверяете. И тогда при ведении переговоров ваши действия будут эффективными. Ну а мне остается только пожелать вам успехов во всех ваших контактах на работе и в личной жизни. Приятного и полезного прочтения этой книги, уважаемый читатель!

*Ваш Игорь Зорин*