

У кого получалось не думать о рыжей обезьяне, когда об этом **НАСТОЯТЕЛЬНО** просили? Наверно, где-то есть такие люди, но они крайне скрытны – их пока никто не видел.

Поэтому совета «Не волнуйтесь, возьмите себя руки, главное – захотеть» вы от меня не услышите. Кому мы говорим «Не волнуйся?» Правильно. Бешено мечущемуся по комнате психу.

Можно сказать подзуживаем, вносим посильную лепту.

А теперь представьте переговоры, на кону – новая должность? Или переговоры с влиятельным партнерским лицом, или жесткие переговоры под давлением, тендер на подписание годового контракта со стратегическим клиентом – я перечислила только начало грандиозного списка ситуаций, когда необходимо справиться с волнением и показать настоящий результативный переговорный класс.

Для тех, кто волнуется и переживает в преддверии сложных переговоров –

### **5 приемов бронепоезда**

#### **1 прием**

Бронепоезда как у носорога, обзорные щелки плохо видят. Но при его весе и скорости – это уже не его проблема.

Поменьше думайте о постороннем, загрузите себя процессом, постоянно подбрасывайте в двигатель топливо, сосредоточьтесь на задачах. И у вас не останется времени на мусоление эмоций и переживаний.

В работе переговорного классика Уильяма Юри «Преодолевая «Нет» или Переговоры с трудными людьми» есть описание приема «Поднимитесь на балкон». Переговорщик отстраняется и как будто издали, с высокого балкона, с которого не видны мелочи и далеки эмоции, видит ситуацию.

В русском просторечии с этим еще проще, народ говорит «Плевал я на это с высокой башни». В переговорах плевать не надо, но в целом идея правильная. Посмотрите на ситуацию с высоты бронепоезда, расположитесь «над» схваткой.

### 2 прием

Бронепоезд любит впечатлять.

Появляется на перроне и восторженная публика «Ах», дамочки падают в обморок, мужчины снимают шляпы, дети лезут фотографироваться.

Пришла пора помечтать, как вы здорово проведете переговоры, как внимательно вас будут слушать, какие необыкновенно дельные и выгодные предложения вы будете делать. Нарисуйте эту сцену в своем воображении в деталях. Зафиксируйте.

Запомните ее.

Как только потянет отвлечься от подготовки к переговорам и поволноваться – представляем картинку «как все любят бронепоезд».

Причин 2. Первая – зафиксированное позитивное настроение можно воспроизвести на зрительно-физическом уровне (естественная улыбка, расправленные плечи, уверенный взгляд), если вы его несколько раз представляли. Даже если в это время вы отчаянно боитесь. А вот если с «нуля» стараетесь, это очень мало кому удается, только уникалам маскировки (такие среди переговорщиков тоже есть, но мало).

Вторая причина – представляя успешный результат, мы активируем в головном мозге АРД, акцептор результата действия. По нейронам бегут импульсы, закрепляя правильную дорожку, формируя рецепт быстрого реагирования.

В результате, представляя – мы притягиваем нужные события в будущем, резко увеличивая процент их реализации. Перед трудными переговорами мыслительное моделирование уменьшает волнение и значительно повышает вероятность достижения поставленных задач.

### 3 прием

Бронепоезд – машина сложная.

Кто-то в кабине сидит, кто-то за уголь отвечает, а еще есть «флажкомахатели» и прочие.

Если есть возможность выйти на сложные переговоры командой – идите командой. И выйти из бронепоезда можно будет на местность посмотреть без опасений, что машину тут же угонят, и отдохнуть – подумать, пока диалог ведет партнер.

Наличие сыгранной команды практически всегда поможет справиться с волнением. В критической ситуации, от вас отвлекут внимание, пока вы прячете трясущиеся руки или затрудняетесь с ответом.

Одна особенность. Если вы берете другого человека в команду – убедитесь, что он вас уважает. Лучше взять даже неопытного, но бросающего на вас верноподданнические взгляды, чем инициативного эгоиста, который будет пытаться выхватить руль в самое неподходящее время.

Хотите укрепить статус на переговорах и повысить внутреннюю уверенность – захватите молчаливую влюбленную секретаршу – советую я неопытным переговорщикам-руководителям. Потом очень благодарят.

А что делать, если команды нет? Тогда -

### 4 прием

Броня, как водится, должна быть крепка.

Вспомним, как мы чувствуем себя в плохой одежде? А теперь – картина. Решили мы до магазина добежать.

Что-то делали по дома, а потом – ой – в магазин, ладно, добегу, сойдет и так. Если быстро. Женщины могут представить себя без макияжа.

Мужчинам растянем и обесцветим футболку.

Итак, бежим. И вдруг... Ну, вы уже догадались – встречаем особу, с которой несколько раз по работе встречались и при этом были бесконечно презентабельно хороши.

И вот – на тебе, а мы – с авоськой. Разговор, конечно, не получается. Особа пытается беседу вести, что-то рассказывает, удивленно наблюдает как мы глаза прячем, мямлим и пытаемся ускользнуть, все такие «занятые».

Не до переговоров.

Одежда – это важно, аксессуары – важно. Некоторые хорошие костюмы можно одни на переговоры отправлять, без хозяина, так они достойно выглядят и убедительно молчат.

Волнуетесь – оденьтесь в качественную, престижную одежду. Неброскую и впечатляющую – как броня бронепоезда.

### 5 прием

Скрытые передвижения.

Окружающим кажется, что бронепоезд решительно идет по рельсам, и больше они ничего не замечают. А в это время внутри идет процесс. Процесс сбрасывания излишнего количества ненужных гормонов и набора нужных.

Если вы уже находитесь на переговорах или они начнутся через 5 минут, а вы понимаете – беда! – во рту сухо, в коленях слабость, на лбу холодный пот, а руки трясутся как хвост собачий.

И, хотя да – вы в бронепоезде – но все равно страшно, и порекомендуйте, уважаемая Виктория, что делать?

В этом случае, друзья мои, начинаем невидимые миру действия по спасению.

Специальные упражнения и приемы для снятия внутреннего напряжения и чрезмерного перевозбуждения давно заняли достойную нишу в арсенале переговорщика.

Эти упражнения необходимо изучить детально, поэтому я опишу их в следующей рассылке Школы Переговоров. Также рассмотрим фармакологические, дыхательные и медитационные (и это можно) способы, которые помогают справиться со стрессом перед важными переговорами.

Как справиться с волнением - 2

**Виктория Давыдова**

Руководитель Московской Школы Переговоров

**[www.t-tech.ru](http://www.t-tech.ru)**