

Юрий Самолов

Сильная переговорная ПОЗИЦИЯ



Книга о том, как научиться проводить переговоры с
разными оппонентами и отточить свое переговорное
мастерство

Юрий Самолов

Сильная переговорная позиция

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68847465

SelfPub; 2023

Аннотация

Слишком вежливые и мягкие в итоге платят больше, а их доводы игнорируют чаще, тогда как жесткие переговорщики добиваются большей выгоды без ощутимых социальных издержек. С непривычки может сложиться впечатление, что аргументы – это как оружие, которым ты угрожаешь другому человеку. Это, конечно, не так. Аргументы – это как оружие, которое спрятано у тебя за поясом. Ты очень не хочешь его доставать, но если до этого дойдёт, ты справишься.

Содержание

Введение	4
Коэффициент жизненной энергии	12
Этапы развития личности	25
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Юрий Самолов

Сильная переговорная позиция

Введение

Жизнь человека в социуме тесно связана с общением. Процесс коммуникации – важная составляющая всех сфер деятельности: в быту или на работе мы непрерывно ведем переговоры, общаемся для достижения определенных целей и реализации желаний.

В процессе любых переговоров многое зависит от самого человека, его характера, жизненной позиции, психологического настроения. Всегда ли мы добиваемся желаемого, часто ли можем настоять на своем и убедить собеседника в нужном решении? От чего зависит исход переговоров?

Существует много факторов, способных как обеспечить успех коммуникации, так и привести к неудачному исходу для одной из сторон. Огромное значение в процессе переговоров имеют желание и умение идти на контакт, находить компромиссы, выстраивать доверительные отношения.

Не менее важно иметь четкую, устойчивую позицию в конкретном вопросе переговоров, уметь донести ее до собе-

седника и отстоять, грамотно аргументируя и обосновывая каждый пункт своего предложения.

Подготовка к переговорам должна быть обдуманной и основательной. Качественной проработки требуют стратегия и тактика, собственные цели и решения, прогнозирование целей и решений второй стороны. Большое значение имеет подготовка холодных и теплых аргументов, а также уступок, на которые можно пойти ради основного результата.

Чем тщательнее вы подойдете к подготовке к переговорам, тем сильнее будет ваша позиция на них. Как сказал Натан Ротшильд, основатель огромной банковской династии: «Кто владеет информацией, тот владеет миром».

Часто случается так, что подготовленный переговорщик, настроенный на взаимное сотрудничество и готовый к диалогу, сталкивается с не пробивной стеной недоверия, жестких манипуляций и глупого упрямства. Почему так бывает?

На позицию переговорщиков и их решения большое влияние оказывают субъективные установки каждого, жизненные принципы и модели поведения, характерные для их психотипов. Кто-то жестко и агрессивно стоит на своем, не принимая во внимание самые убедительные аргументы, а кто-то сдает позиции при малейшем давлении с другой стороны или же пассивно идет на поводу у диктатора, не пытаясь доказывать свою точку зрения.

Чтобы иметь сильную переговорную позицию, человек должен быть зрелой состоявшейся личностью, свободной от

детских психологических сценариев избегания трудностей и жалости к себе, а также агрессивного желания дать сдачу или ударить первым.

Знание психотипов человека и умение под них подстраиваться поможет установить контакт с любым партнером, достичь договоренностей и добиться оптимального результата от переговоров для обеих сторон.

Приступайте к переговорам с чувством уверенности в себе и уважения к собеседнику, и тогда они пройдут легко и свободно, как беседа партнеров, которым нечего делить, разве что радость от приятного общения и выгоду от результата.

Факторы успеха

Личная эффективность и успешность человека зависят от многих факторов, но прежде всего от желаний, психологического настроя, установок и жизненной позиции самого человека.

Уровень интеллекта (IQ)

Эмоциональный интеллект (EQ)

Коэффициент жизненной энергии (VQ)

Факторы успеха

Ошибочно мнение, что много можно добиться только об-

ладая высоким уровнем интеллекта. Для постановки и реализации целей не обойтись без умений рассуждать, анализировать, рассчитывать и размышлять. Но это не самое важное!

Гораздо важнее уровень эмоционального интеллекта и жизненной энергии. Ведь даже самый одаренный человек с высоким IQ, который не способен к эмпатии, относящийся к людям более низкого интеллектуального уровня пренебрежительно и свысока, вряд ли может претендовать на лидерскую позицию в какой бы то ни было компании и не будет по-настоящему счастлив в жизни.

Пример 1. В Книге рекордов Гиннеса самый высокий IQ – 228 зафиксирован в 1989 г. у десятилетней американки Мэрилин Во Саван. Сейчас она обычная журналистка. Большие никаких супердостижений.

Пример 2. У болгарки Даниэлы Симидчиевой IQ равен эйнштейновскому (200). За свою жизнь она получила пять магистерских степеней в различных областях знания. Сегодня одна из самых умных женщин планеты, мать троих детей, пребывает в статусе домохозяйки. Даже в те времена, когда у нее была работа, самая большая зарплата, которую она получала, не превышала 150 у. е. в месяц.

Пример 3. Американский изобретатель и бизнесмен Томас Эдисон запатентовал первое свое изобретение (автоматический счетчик голосов) в 1868 году, когда ему был всего 21 год. К концу жизни он стал обладателем 1093 патентов

в США и множества в Великобритании, Германии и Франции. Сейчас никому в голову не придет сомневаться в его умственных способностях, однако школьный учитель Эдисона считал иначе: большие полутора веков назад он фактически признал, что мальчик неспособен к обучению.

Пример 4. Среди учеников одного класса обычной средней школы выделялись четыре самых успевающих мальчика. Умные и способные, они получали высокие оценки на уроках и на отлично сдавали экзамены, учителя пророчили им учебу в МГУ и других престижных вузах.

Были в классе и тихие троечники, которые учились посредственно, и отъявленные двоечники, которых едва переводили из класса в класс. Троечники и двоечники получили неполное среднее образование и пошли учиться в ПТУ, отличники с медалями закончили среднюю школу.

Через 20 лет на встрече выпускников выяснилось, что медалисты так и не стали студентами МГУ, работают обычными специалистами на заводе, а один из них занимается частным ремонтом автомобилей. За то многие троечники и двоечники стали успешными бизнесменами, ездят отдыхать за границу и вполне счастливы.

Таким образом, высокий уровень интеллекта не гарантирует успешность в жизни и ощущение счастья. Гораздо важнее умение ладить с людьми, интуитивно чувствовать требования времени.

Человек, который хочет развивать свою личную эффек-

тивность, быть успешным, должен уметь взаимодействовать с людьми для реализации своих планов. Нужно с пониманием и терпением относиться к окружающим, добиваться своих целей не в ущерб другим.

Характеризуют данные способности человека два показателя, напрямую влияющие на успешность и эффективность деятельности: коэффициент эмоционального интеллекта и коэффициент жизненной энергии.

Эмоциональный интеллект

Если в вашей жизни нет конфликтов, проверьте, есть ли у вас пульс. (Чарльз Ликсон)

В 2002 г. Нобелевская премия по экономике была вручена психологам Д. Канеману и В. Смиту за исследование в области поведенческой экономики. Было доказано, что чаще всего люди, принимая решения, руководствуются не логическим интеллектом, а эмоциями.

Умение человека проявлять и осознавать эмоции и их значение, управлять ими в своих целях на пути к эмоциональному и интеллектуальному росту называется эмоциональным интеллектом (EQ – emotional quotient).

Почему эмоциональный интеллект так важен в нашей жизни и в том числе в переговорах?

Вот основные причины, по которым эмоциональный интеллект необходимо развивать на постоянной основе, особенно если вы имеете дело с людьми, проводите переговоры, заключаете договоры и т. д.

1-ая причина. Эмоциональный интеллект помогает человеку сохранять ясность ума, концентрироваться на самом главном (на своей цели) и адекватно оценивать переговорную ситуацию.

2-ая причина. С помощью развитого эмоционального интеллекта люди становятся более гибкими, учитывают не только свои, но и чужие интересы, им легче принимать взвешенные решения и договариваться о сотрудничестве.

3-ая причина. Люди с высоким эмоциональным интеллектом лучше взаимодействуют с деловыми партнерами и коллегами в команде, быстрее продвигаются по карьерной лестнице и легко достигают своих целей в том числе в процессе переговоров.

4-ая причина. Благодаря эмоциональному интеллекту человеку гораздо проще развивать в себе лидерские качества: сохранять твердость и непреклонность, мотивировать и поддерживать своих коллег, а в переговорах эти качества просто необходимы.

5-ая причина. Люди с развитым эмоциональным интеллектом помогают укрепить отношения и создать приятную атмосферу в коллективе, с клиентами, контрагентами, поставщиками или просто в компании малознакомых людей (в том числе в процессе переговоров).

6-ая причина. Развитый эмоциональный интеллект позволяет противостоять психологическим манипуляциям, правильно расставлять приоритеты и цели, не поддаваться эмо-

циональному давлению с противоположной стороны.

Примером проявления высокого EQ является эмпатия как способность к пониманию и сопереживанию эмоций другого человека.

Коэффициент жизненной энергии

Коэффициент жизненной энергии (VQ – vitality quotient) – это показатель уровня жизненной силы человека, способность противостоять трудностям и вдохновлять на подвиги, заряжать неиссякаемой положительной энергией себя и окружающих.

Вы можете вспомнить случаи из жизни, когда даже без основательной подготовки к встрече, но с большой уверенностью в себе удастся достичь поставленной цели и убедить оппонента в своей правоте. Так проявляется эффективность жизненной энергии в получении нужного результата.

Каждый человек с технической точки зрения представляет собой точно разработанную систему жизненных функций, которая стремится сохранить свою работоспособность и максимально эффективно выполнить поставленные задачи.

Цель этой системы – жизнь, а VQ – это и есть интенсивность желания жить. Чем выше VQ, тем сильнее стремление к активным действиям, изменениям, использованию природного энергетического потенциала для улучшения качества жизни и мотивации других людей.

Различают два уровня VQ:

потенциальный;

реальный.

Уровни VQ

Потенциальный уровень – это максимум, который заложен в человеке с рождения, дан ему природой и доступен для полной реализации своих возможностей.

Реальный уровень характеризуется успешностью человека в жизни, умением справляться с решением поставленных задач и достижением целей, быть счастливым и самодостаточным.

Реальный уровень всегда ниже потенциального. Это связано с обстоятельствами и причинами, удерживающими человека от реализации своего максимума. Чем меньше разрыв между этими двумя уровнями, тем выше уровень жизни.

Примером оценки лидерских качеств может служить модель Наполеона, которую он применял для выбора должности своим подчиненным.

У Наполеона были четыре возможные комбинации факторов успеха.

Высокий интеллект и высокий уровень жизненной энергии. Самый предпочтительный тип. Такие люди, как правило, быстро и легко поднимались по карьерной лестнице и становились генералами.

Высокий интеллект и низкий уровень энергии – отличное сочетание, подходящее для командного состава.

Низкий интеллект и низкий уровень энергии. Люди, обла-

дающие таким сочетанием, выполняли исключительно приказы и несложные задачи.

Низкий интеллект и высокий уровень энергии. Люди такого типа оказывались самыми опасными, поскольку их активность часто могла наносить вред. Именно поэтому их исключали из офицерского состава.

СОЧЕТАНИЕ ФАКТОРОВ УСПЕХА

Высокий интеллект + высокий уровень жизненной энергии

Высокий интеллект + низкий уровень жизненной энергии

Низкий интеллект + высокий уровень жизненной энергии

Низкий интеллект + низкий уровень жизненной энергии

Именно сочетание данных факторов играет решающую роль в жизни человека, его взаимоотношениях с другими людьми, построении стратегии отношений и выборе тактики поведения в различных ситуациях.

Все процессы жизнедеятельности связаны с притоком или оттоком энергии, которая нужна для полноценной здоровой жизни как на уровне физиологических функций организма для комфортного существования, так и на уровне социальных взаимодействий для самореализации личности.

В идеале, для того чтобы человек мог реализовать свой максимум, необходимо, чтобы приток жизненной энергии существенно превышал ее отток. В этом случае человек все

время будет в ресурсе, у него будет хватать сил не только на удовлетворение своих базовых жизненных потребностей, но и на то, чтобы ставить перед собой новые цели, заниматься творчеством и т. д.

Рассмотрим, как это происходит на примерах.

Пример 1. Молодой человек Станислав работает менеджером по продажам. Он тратит всю энергию на работе, которая к тому же ему не нравится. Как правило, после рабочего дня у него едва ли хватает сил, чтобы доехать до дома. Соответственно об активном досуге, творчестве, спортивных нагрузках не может быть и речи, поскольку у человека просто нет для этого энергии. В данном случае отток энергии многократно превосходит ее приток. Станислав не в ресурсе.

Пример 2. Максим работает фотографом. Работа ему очень нравится, он вкладывает в нее всю свою энергию и получает удовольствие от процесса. В данной ситуации приток энергии примерно сбалансирован ее оттоку.

Пример 3. Олег работает в туристическом агентстве. Он получает удовольствие от работы, а в конце рабочего дня идет в спортзал. Это помогает ему еще больше наполниться энергией и зарядиться для новых целей и процессов.

На примерах мы видим, что человек сам способен повысить VQ, восполнить запасы утраченной энергии и помочь себе на пути к успеху.

Рассмотрим несколько примеров источников жизненной

энергии и причин ее потери.

ПРИТОК ЭНЕРГИИ

Сотрудничество с людьми.

Созидание нового.

Преодоление трудностей.

Позитивный настрой.

ОТТОК ЭНЕРГИИ

Конфликты с людьми.

Разрушение отношений.

Поражения в любых сферах жизни.

Негативный настрой.

ЭНЕРГИЯ ЖИЗНИ

У каждого человека свои источники восполнения энергии.

Вы, наверное, замечали, что проведение времени в особом для вас месте может надолго улучшить настроение, повысить продуктивность в работе, успокоить и вдохновить.

Общение с хорошими людьми, которые с вами на одной волне, имеют общие интересы и цели, способно творить чудеса коллективного духа и мысли.

Созидание и творчество вселяет веру в свои силы и дарит радость от самого процесса, а сладкий вкус победы при преодолении трудностей служит дополнительным стимулом для дальнейших свершений.

Восполнение жизненной энергии может происходить у разных людей по-своему. Определяйте сами, что восстанавли-

ливаает ваши силы и позитивный настрой – общение, спорт, музыка, творчество. Найдите для себя лучший способ сбросить напряжение и вновь ощутить радость жизни.

Во время взаимодействия с разными людьми или помимо нашего желания может происходить и отток энергии: ссоры, конфликты, выяснение отношений, недовольство собой и плохое настроение. От этого нельзя застраховаться, эмоции – это одна их составляющих нашей жизни.

Важно уметь восстанавливаться при потере энергии, чтобы дальнейшие действия были продуктивными и вели к результату.

На деятельность в каждой сфере жизни мы затрачиваем определенное количество жизненной энергии, научиться ее распределять рационально – настоящее искусство. Именно благодаря сбалансированному распределению внимания, т. е. энергии, в различных сферах жизни достигается гармония человека с собой.

Пример 1. Олеся – незамужняя девушка 29 лет. Она родилась и выросла в Москве, долгие годы жила на окраине вместе с родителями. Несколько лет назад она приняла решение жить отдельно и переехала поближе к центру (давняя ее мечта) в съемную квартиру, хотя на дорогу до работы по-прежнему тратит время.

В настоящий момент она проживает одна в съемной квартире, на которую тратит большую часть зарплаты. Это уже третья квартира, которую Олеся поменяла за

2 года. В первой хозяева очень часто повышали арендную плату. Вторую хозяева внезапно решили продать. Сейчас в квартире ей все нравится, однако хозяева могут внезапно прийти с проверками, что Олеся абсолютно не устраивает. Она уже подумывает о том, чтобы переехать, но пока не может найти подходящий вариант.

Раньше она снимала квартиру с молодым человеком и расходы делили пополам, но полгода назад они расстались, и сейчас все расходы лежат на ее плечах.

Олеся получила экономическое образование, сейчас работает специалистом по кадрам в средней по размерам торговой компании уже 5 лет. Ее не особо устраивает заработная плата, а также отсутствие профессионального и карьерного роста, а плюсами являются стабильность и хороший коллектив.

Особенно хорошие отношения у нее складываются с двумя девушками-коллегами, которые уже стали ее подругами. Они помогают и поддерживают Олеся не только в рабочих, но и в бытовых вопросах.

Полтора месяца назад из компании уволился руководитель Олеси. Обязанности руководителя отдела временно легли на плечи Олеси. Для нее это был первый управленческий опыт. Отдел под ее началом успешно справился с поставленными задачами. Кроме того, недавно она впервые отправилась в командировку на 2 недели в Сургут, где компания планирует открывать представительство.

Ее основной задачей было проведение первичных собеседований с персоналом. Там она была абсолютно одна, ей пришлось выполнять не только сложные рабочие задачи, но и преодолевать бытовые трудности, о чем она неоднократно сообщала своему руководству.

Недавно в компанию пришел новый руководитель отдела, с которым у Олеси отношения пока не сложились. Олеся сама рассчитывала получить эту должность.

Руководитель очень требовательный и внедряет много нововведений для оптимизации работы и повышения эффективности. У Олеси это вызывает сопротивление, она в полной уверенности, что давно проверенные методы намного лучше. На этой почве у нее случаются конфликты с новым начальником.

В последнее время Олесю начали мучить головные боли и беспокойный сон, сама она связывает это со стрессами и общей усталостью. С целью расслабиться и поднять жизненный тонус она начала ходить в фитнес-клуб, особенно увлеклась занятиями йогой и танцами, от которых получает огромное удовольствие.

После расставания с молодым человеком, с которым она встречалась почти 4 года, ее личная жизнь не складывается. Они жили вместе, но предложения Олеся так и не дождалась, это и послужило основной причиной расставания. Олеся очень хочет семью и детей, но пока кандидатов в ее окружении нет, да и познакомиться не получается, так как

большую часть времени она живет по принципу «работа – дом».

Хотя сейчас ей понравился менеджер фитнес-клуба, но завязать с ним общение пока не удалось.

Олеся старается поддерживать отношения со всеми родственниками и по возможности помогать им. Родственники этим активно пользуются. Четыре месяца назад к Олеся приехала двоюродная сестра из области, решившая переехать в столицу.

Изначально была договоренность, что первое время она поживет у Олеси, а как только найдет работу и квартиру, то сразу съедет. На деле же получилось, что первый месяц сестра осматривала достопримечательности и ходила по магазинам, квартиру, как и работу, искала пассивно. В настоящий момент находится на содержании Олеси, просит проводить с ней все свободное время, а иногда и заезжает на работу, «оказавшись поблизости», и отвлекает Олесю.

Что мешает Олеся быть успешной?

отсутствие прочной жизненной позиции;

излишняя лояльность во взаимоотношениях с родственниками;

неуверенность в себе;

нерешительность.

Что помогает Олеся быть успешной?

высокий уровень интеллекта;

целеустремленность;

готовность к сотрудничеству;
работоспособность;
стрессоустойчивость;
дружелюбие;
отзывчивость.

Почему девушка чувствует ухудшение состояния здоровья? Причина очевидна. Она теряет свою природную энергию и не получает ее от жизни. Происходит это в результате отсутствия уверенности в себе, непродуктивных способов коммуникации, неумения налаживать контакт и выстраивать независимые отношения, т. е. от энергетического голода. Траты энергии не восполняются и происходит эффект энергетического голодания.

ПРИТОК ЭНЕРГИИ:

дружба с коллегами;
успехи на работе;
преодоление трудностей;
занятия фитнесом;
самообразование.

ОТТОК ЭНЕРГИИ:

скрытый конфликт с начальником;
недовольство уровнем зарплаты;
отсутствие личной жизни;
навязчивость родственников;
отсутствие карьерного роста.

Ближайшие шаги девушки по изменению жизни.

Обозначить твердую позицию на работе с начальством. При условии возможности карьерного роста, повышения зарплаты и делегирования ответственных задач она остается, в противном случае ищет себе новую работу.

Инициировать отношения с инструктором фитнес-клуба для достижения гармонии в личной жизни, общения и совместного времяпровождения.

Поставить четкие сроки поиска работы и жилья сестре с условием, что она это делает сама и начинает прямо сейчас.

Поставить себе цель – купить собственную квартиру и разработать план ее достижения.

Такие шаги могут быть предприняты взрослой состоявшейся личностью, осознанно принимающей решения (поступки и чувства), не перекладывающей ответственность за свою жизнь на других людей.

Рассмотрим, как происходит процесс развития личности и как влияет на уровень жизненной энергии этап, на котором находится человек в своем развитии.

Этапы развития личности

Все люди делятся на определенные психотипы, которые характеризуют их уровень сознания. У каждого свой смысл жизни — для кого-то в любви, для кого-то в борьбе, для кого-то в покое.

Почему одни люди склонны избегать конфликтов, уходить в себя и не отстаивать свою позицию? Другие постоянно преодолевают препятствия, борются с окружающими, в случае отсутствия почвы для соперничества они ее обязательно находят. А есть личности, которые во всем видят возможности к сотрудничеству и поиску компромиссов.

Все объясняется уровнем развития личности, ее доминирующими психотипами, паттернами поведения и парадигмами взаимодействия.

Различают пять этапов развития личности человека от его рождения до зрелости.

Покой.

Зависимость.

Независимость.

Самостоятельность.

Партнерство.

4. ПАРТНЕРСТВО

3. САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

2. НЕЗАВИСИМОСТЬ

1. ЗАВИСИМОСТЬ

0. ПОКОЙ

Этапы развития личности

Представить развитие личности можно на упрощенном примере роста и развития человека.

Перед появлением на свет ребенок находится в утробе матери в состоянии относительного покоя. Далее он рождается и полностью зависит от мамы. Взрослея, ребенок постепенно отдаляется от родителей, сепарируется от мамы и претендует на независимость. Далее человек становится самостоятельным в принятии решений, выбирает профессию, работу, место проживания – формируется самость. Дальнейшее развитие предполагает готовность к партнерству в браке, в бизнесе, способность к сотрудничеству и взаимодействию.

В идеале развитие происходит по ступеням снизу вверх от стадии покоя до стадии партнерства. В реальности человек может остановиться на низких ступенях, не достигая более высоких.

Психотипы и уровень развития сознания

Рассмотрим характеристики различных психотипов в зависимости от уровня развития их личности.

Покой – серые люди.

Это состояние характеризуется отсутствием оттока и при-

тока энергии, поэтому в данном состоянии жизни нет вообще. Несмотря на это, и живые люди могут находиться в состоянии покоя, автоматически выполняя необходимые функции.

Как правило, у таких людей не хватает энергии даже на то, чтобы выразить свое недовольство положением вещей в нашем мире. Они просто плывут по течению и не пытаются что-то изменить, во всем полагаясь на судьбу и обстоятельства.

Очень редко бывает так, что человек всю свою жизнь пребывает на сером уровне энергии, то есть в состоянии покоя. Как правило, это происходит по каким-то причинам. То есть человек мог пройти все стадии развития, побывать на синем, красном, желтом и зеленом уровне, а затем снова скатиться на серый.

Человек занимает абсолютно пассивную позицию, у него нет целей, планов, мечтаний, надежд или ожиданий. Этот человек – «сбитый летчик», утративший мотивацию к достижению любых целей, не чувствующий вкуса жизни. Это могут быть разуверившиеся в работе люди или предпенсионеры, ожидающие заслуженного отдыха.

Что интересно, серые люди ведут себя одинаково как в обычной, так и в профессиональной жизни.

Если мы говорим о работе, пассивные люди могут десятилетиями работать в одном и том же месте, считая, что так распорядилась судьба и они не в силах что-либо изменить.

Они не будут злиться на начальника или предъявлять претензии коллегам. Они просто будут на автомате каждое утро приходить в офис и выполнять одни и те же функции.

Если же мы говорим о личной жизни, люди, пребывающие на сером уровне, могут всю жизнь состоять в отношениях, которые их не устраивают, будучи уверенными в том, что так и должно быть и других вариантов не существует.

Пример 1. Служащий компании Иван – обычный сотрудник. Работу выполняет, нареканий со стороны руководства не имеет. Среди коллег старается ничем не выделяться, инициативу не проявляет, в жизни коллектива никакого участия не принимает. Его почти не замечают. Пришел Иван на работу, автоматически сделал отчеты или составил статистику, ушел домой – так каждый день. Неделями может не разговаривать без необходимости, на вопросы отвечает коротко «да/нет», в переговоры не вступает.

Налицо демотивация сотрудника и отсутствие интереса к выполняемой работе.

Пример 2. Людмила работает в техническом отделе. В ее ведении архив предприятия, где хранится проектная и рабочая документация прошлых лет. На работу Людмила ходит без интереса – что можно найти занимательного в компании с бумажками. Работает, чтобы не сидеть дома, где ее ждёт только кошка – мужа и детей у Людмилы нет. Жизнь по накатанной дом-работа, работа-дом ее вполне устраивает, да в общем-то ей все равно.

Человек действует без мотивации, его жизнь превращается в автоматически выполняемые функции без осознания смысла.

Зависимость – синие люди.

Часто мы можем наблюдать людей, которые не хотят брать ответственность за свою жизнь, им проще делегировать это кому-либо: родителям, мужу или жене, работодателю, друзьям. Они живут по течению, как мячик на воде – куда ветер подует, туда им и дорога, им не свойственно сопротивление ни обстоятельствам, ни навязанной воле других. При этом время от времени они обвиняют близких в том, что у них что-то не получается.

У таких людей виноват кто угодно, но только не они сами. Причем это касается абсолютно всех сфер жизни. Если человек, пребывающий на синем уровне энергии, не может заработать деньги, то в этом будут виноваты его родители, которые недостаточно вложились в его образование, супруг (или супруга), который не поддерживает его начинания, и конечно правительство, которое не вкладывает средства в развитие малого бизнеса.

Привычная поведенческая и эмоциональная реакция на неприятности – уход от проблем, избегание угрожающих спокойствию ситуаций, жалобы на все и всех, отсутствие своей позиции, лабильность взглядов. «Синие» люди – это зависимые или созависимые личности от отношений, эмоций и внешних обстоятельств.

Пример 1. Девушка Мария всегда чем-то недовольна. Она жалуется, что на работе ее не ценят, соседка по квартире водит шумные компании, молодые люди, с которыми она знакомится, хотят только отношений без обязательств. Ей уже 30 лет, а стабильности нет ни в карьере, ни в личной жизни, ни с друзьями.

Воспитанная, образованная, без вредных привычек девушка живет в зависимости от своего и чужого настроения, не может постоять за себя, а главное, даже сформулировать и озвучить свою позицию окружающим.

Пример 2. Муж Татьяны не работает, она так решила, потому что Андрей серьезно переболел недавно, и она опасается за его здоровье. Татьяна возит Андрея по клиникам, чтобы определить не осталось ли осложнений. Врачи ничего не находят, но по мнению жены, они просто консультируются с плохими врачами. Андрей не сопротивляется, работать не стремится, возможно, иногда симулирует симптомы. Ему даже нравится, что жена уделяет столько внимания и заботится о нем, как о ребенке.

Мужчина «застрял» в ситуации избегания проблем, находится в зависимости от обстоятельств и желаний другого человека.

Независимость— красные люди.

Источником энергии для независимых людей является борьба за удовлетворение собственных интересов, это энергия преодоления, энергия достижений. На этом этапе чело-

век ориентирован не только на собственную победу, но еще и на поражение других и делает для этого все.

При отсутствии соперника такой человек обязательно его найдет – будет воевать с ветряными мельницами, получая от этого удовольствие и заряжаясь энергией. Жизненный принцип таких людей – вокруг одни враги.

Желание кому-то что-то доказать присутствует у такого человека всегда и определяет его отношение к другим, поведение и поступки. Он сам создает себе проблемы и с удовольствием их преодолевает, самоутверждается за счет кого-то, подавляя волю и навязывая свои решения. «Красные» люди очень быстро вспыхивают по любому поводу, теряют контроль над эмоциями и действиями.

Типичный пример красного человека – это подросток. Взрослеющие дети уверены в том, что их окружают одни враги. Они переполнены пессимистичными настроениями и все время за что-то борются, хотя иногда даже сами не знают, за что именно

Пример 1. В переговорах о заключении договоренности о стоимости услуг обучения клиент не соглашается на поднятие цены на 5 долларов. Повышение объективно обусловлено и приведены аргументы, клиент платежеспособный (с доходом в тысячи долларов), но привычная тяга к борьбе и соперничеству не позволяет ему согласиться и принять решение.

Человек самоутверждается, доказывая, по его мнению,

что «русские не сдаются», что только он, сильный и жесткий, может диктовать условия.

Пример 2. Надежда и Жанна работают вместе и дружат уже более 20 лет. Подруги общаются семьями, всегда поздравляют друг друга с праздниками. Но в этом году Жанна только на минутку забежала поздравить Надежду с днем рождения. Сказала, что они с мужем зайдут как-нибудь в другой раз. Позже объяснила ситуацию.

Муж Жанны Владимир в последнее время стал очень нетерпимо относиться к людям, не разделяющим его политические взгляды. Владимир и раньше был категоричен в спорах и обсуждениях любых ситуаций, а теперь стал еще резче навязывать свою точку зрения на происходящие события. Поэтому Жанна старается с мужем не посещать компании, где он может спровоцировать конфликт и испортить праздник.

Мужчина ориентирован на победу любой ценой, соперничество приносит ему заряд энергии и осознание своей силы и возможности влиять на других людей.

Самостоятельность – желтые люди.

Основным источником энергии для человека на этом этапе является творчество и созидание. Если он достигает поставленных целей, то это его вдохновляет и заряжает энергией на новые достижения. Если же происходит разрушение того, что было создано, или созидание невозможно, то происходит серьезный отток энергии.

Такой человек живет своими желаниями и целями, порой не замечая других и не принимая во внимание их потребности и желания. Главное для него – утверждение его самости. Он самосовершенствуется, стремится к самореализации, развитию, удовлетворению своего Эго – «Аз есмь царь». «Желтые» люди одиноки в своих желаниях без сотрудничества и партнерства.

Таким образом желтые люди практически всегда самостоятельны и самодостаточны. Они могут своим примером показывать, каково это жить и действовать согласно своим собственным убеждениям, вопреки мнению окружающих и внешним обстоятельствам.

Проблема в том, что желтые люди, как правило, не настроены сотрудничеству. А значит, с ними может быть очень сложно договориться.

Пример 1. Девушка Нина решает завоевать внимание юноши – нового сотрудника их офиса. На работе очень мало времени и поводов, чтобы завязать разговор, Нина придумывает план. Она приглашает молодого человека в кафе, назначает встречу после работы, покупает билеты в кино. Тактика рабочая, но в ней нет интереса к желаниям второй стороны. Девушка действует по принципу «лишь бы мне было хорошо» и идет к своей цели.

Пример показывает, что девушку интересуют только личные цели и выгоды и ей совершенно безразличны желания другого человека.

Пример 2. Молодой человек Игорь успешно строит карьеру. Из рядового менеджера за два года он становится управляющим филиалом компании в крупном городе. Игорем движет желание быть первым во всем, методы достижения целей он выбирает исходя из правила: любить себя, плевать на всех, и в жизни ждет тебя успех. Игоря не интересуют проблемы других людей, если они не соотносятся с его интересами.

Так достижение своих целей для человека становится приоритетом в принятии решений и построении отношений с коллегами, партнерами, близкими.

Партнерство – зеленые люди.

Основным источником энергии для человека на этом этапе является синергия, благодаря которой каждый из партнеров получает значительно больше, чем мог бы добиться, действуя самостоятельно.

Человек способен к взаимному сотрудничеству, выстраиванию зрелых партнерских отношений, командной работе на общий результат. Ключевое слово «зеленого» взаимодействия – ВМЕСТЕ.

С такими людьми проще всего проводить переговоры. Они настроены не только на свою собственную победу, но и на достижение взаимовыгодных целей.

Пример 1. В IT-отделе компании для принятия правильного и эффективного решения организовали коллективное совещание – мозговой штурм специалистов по инновациям.

В ходе обсуждения и поиска нужного варианта достижения результата получили совершенно неожиданную гипотезу, проверка и подтверждение которой может стать прорывом для всей компании.

Так при совместной работе единомышленников рождаются гениальные идеи.

Пример 2. Начальник отдела Михаил строит работу сотрудников так, чтобы каждый мог реализовать свой потенциал. Михаил умеет делегировать задачи и заинтересовывать подчиненных общей целью и успехом компании. Совместно отдел разработал и внедрил несколько инновационных проектов продвижения продуктов компании на отечественном рынке.

Так используя возможности каждого сотрудника, направляя их энергию в нужное русло, можно добиться больших результатов.

Принадлежность к одному или нескольким психотипам неизменна на протяжении жизни в результате влияния семейных и социальных факторов на начальных этапах формирования личности. Один из психотипов доминирует, его нельзя изменить, но с ним можно работать, совершенствоваться, двигаясь вверх по лестнице развития, стремясь к «желто-зеленой» позиции.

Причем непонятливых учеников жизнь будет направлять и провоцировать на развитие, вновь и вновь повторяя подобные ситуации, где уроки не были усвоены, человек не сделал

нужные выводы и не вышел на новый уровень сознания.

Этапы развития личности и жизненная энергия

Пример 1. Когда человек рождается, он получает безусловную любовь мамы бонусом, доставшимся просто как подарок – «пробник любви». На протяжении жизни он будет искать ее вновь и вновь, считая, что только с любовью он будет счастлив, ведь так было в самом начале пути, и это он запомнил, как величайшую радость и бесконечное счастье.

Уже в раннем детстве в поисках сотрудничества и партнерства ребенок пытается завязать отношения со сверстниками: давайте дружить, строить домики и играть вместе. При неудачных попытках договориться с «братьями по разуму» и, получив в ответ на свои благие намерения негатив со стороны невоспитанных детей или хулиганов, ребенок бежит домой, туда, где спокойно и безопасно, прячется, жалуется маме – спускается на уровень серо-синего цвета.

Также на непринятие группы ребенок может реагировать агрессивно – он будет с кулаками отстаивать свою красную позицию или защищаться. Возможны комбинации красно-синего реагирования, когда ребенок дерется, а затем жалуется родителям на обидчиков.

Затем в школе рано или поздно он снова может столкнуться с дурной компанией, сверстниками-абыюзерами,

взрослыми хулиганами или агрессивной учительницей, могут быть безуспешные попытки пойти на контакт с одноклассниками – и ребенок вновь прячется от проблем дома, в творчестве или плачет на мамином плече.

Жизнь неоднократно ставит человека в похожие ситуации – неадекватный начальник, грубый сосед, придирчивые коллеги или деспотичная жена/муж. Погружение в серо-синий цвет может выражаться любым уходом от действительности – творчество, секты, алкоголизм, отшельничество.

Ситуация будет повторяться до тех пор, пока человек из «серо-синего» не станет «красным» и далее «желтым», умеющим дать отпор и обозначить свою позицию.

Человек с низким уровнем сознания (серый или синий) – это объект отношений, который поддается влиянию обстоятельств и других людей, не принимает самостоятельные решения, зависим от внешних условий. Это мячик, который любой человек (субъект) может пнуть.

С таким человеком нельзя строить партнерские отношения. Для них он должен повзрослеть, то есть пройти красный уровень сознания и приобрести самостоятельность и ответственность (желтый).

Красный уровень нужно пройти грамотно, без проявления агрессии и объявления войны в сложных ситуациях. Успешное экологичное решение проблемы вселяет в человека огромную веру в себя и в силу своего духа. Ему больше не нужно самоутверждаться за счет других или избегать труд-

ностей – он примет ответственность за свою жизнь и будет решать ее непростые задачи.

Пример 2. Рассмотрим жизнь Олеси с точки зрения ступеней развития личности.

Ситуации дома, на работе и в личной жизни, а также пассивные поведенческие реакции девушки ярко демонстрируют ее «серо-синюю» позицию в отношениях с родственниками, с начальником, с фитнес-тренером.

Принимая решения во всех сферах жизни, Олеся поднимается на следующую ступень развития своей личности. Твердо обозначенная позиция перед руководством, высказывание своих требований – это признак «красно-желтой» личности. Установление контакта с фитнес-тренером, заметьте, без интереса к его желаниям – это «желтая» позиция добиться благ для себя любимого. Достижение договоренностей с сестрой и оказание помощи при необходимости – это «зеленое» сотрудничество.

Прогресс в развитии личности Олеси

Наблюдается постепенное взросление, перемещение с низших уровней развития сознания до уровня самодостаточной зрелой личности.

Знание психотипов личности позволяет определять стратегию и выбирать тактику переговоров в любой сфере жизни с целью конструктивного диалога и взаимовыгодного ре-

зультата. Для «зеленого» партнера следует подготовить аргументы в пользу сотрудничества, для «красного» – выстроить устойчивую позицию защиты своих интересов, для «желтого» – обдумать инструменты влияния на его самолюбие.

Распознать психотип собеседника можно по его лексике, эмоциям, вербальному и невербальному поведению. После определения его уровня сознания придет понимание методов и способов убеждения партнера.

Например, «серого» и «синего» человека особо уговаривать не придется – первому ничего не интересно, второй – уступит, чтобы не напрягаться, возможно, без претензий и обид.

С «красным» все немного интереснее – он будет биться даже за несущественные и непринципиальные для него решения просто ради выброса адреналина, стоять на своем и нападать ради своих амбиций. Здесь важно обозначить свою позицию, свои интересы и стоять на них – проявить «желтый» уровень сознания. Или позволить «красному» решить какую-то его проблему, чтобы он перестал нападать и почувствовал свою самость и силу духа (стал «желтым»).

Далее, обычно, пыл у бойца спадает и на удивление свободно он идет в переговорный процесс. Задача подняться вместе с ним до партнерства на «зеленом» уровне.

Если же вы сами осознаете, что находитесь на синем или красном уровне сознания, то вам необходимо пройти красный и желтый уровень. Только тогда вы сможете самосто-

ательно решать свои проблемы, достичь зеленого уровня и быть готовым к партнерскому сотрудничеству.

Рассмотрим различные психотипы на примере сотрудников организации.

Пример 3. На планерке начальник цеха устроил «разбор полетов» подчиненным за неудовлетворительные результаты проверки по промышленной безопасности.

Ответы сотрудников на обвинения в некомпетентности:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.