Автор: admin
13.04.2011 15:01 - Обновлено 31.10.2014 13:57

Почему срываются сделки? (Или – брысь с моей территории!)

Личная зона человека – это не только его квартира, кабинет и стол, который стоит в этом кабинете. Это – та часть пространства, и материального, и духовного, где мы имеем максимальную власть и хозяйничаем единолично. И посему непрошеных гостей очень не любим. Ну, а желанных – милости просим.

Предположим, кто-то желает нас поцеловать. Если этот кто-то нравится нам безмерно – мы прижимаем его к себе как можно теснее. Если же поцелуй вынужденный, мы изо всех сил стараемся выдержать рамки приличия и отстраняемся как можно дальше, чтобы не пустить непрошеного гостя на свою личную территорию. Горячий поцелуй превращается в лёгкий, ни к чему не обязывающий чмок. И волки довольны, и овцы в сохранности.

Или – работаем мы менеджером в какой-нибудь крупной компании. Наклёвывается у нас крупная сделка, обещающая милые сердцу дивиденды. И – никак не проклюнется. В третий раз мы отправляемся на штурм бастионов партнёра – и в третий раз уходим, несолоно хлебавши. Партнёр попался несговорчивый – навязывает свои условия. А уступать нам нельзя – дивиденды будут мизерными.

И вот что удивляет – партнёр вроде контактный, вежливый, приветливый, и договориться с ним, на первый взгляд, не представляет особого труда. Только во время встречи что-то происходит с нами – мы теряемся, раздражаемся, никак не можем собраться с мыслями. В результате прекращаем разговор и быстренько покидаем кабинет партнёра, чтобы придти в себя.

Разберёмся, что же происходит. Начнём с первых минут встречи. Партнёр приветливо поднимается навстречу, крепко пожимает руку… И у нас где-то в глубине появляется лёгкий протест. Что-то с рукопожатием не в порядке. Оказывается, рука партнёра накрывает нашу руку, внушая тем самым его превосходство. Мы же согласны только на паритет, и поэтому руку убираем, и с чувством лёгкой досады направляемся в предложенное партнёром кресло.

Только мы удобно расположились и приготовились произнести весомую речь – опять случился казус. Партнёр сидит рядом на стуле, возвышаясь над нами. Как-то несуразно будет звучать заготовленная нами убедительная речь в случае, если тот, для кого она предназначена, высокомерно поглядывает сверху. Досада внутри превращается в протест.

Мы, пытаясь справиться с собой, смотрим мимо партнёра и пытаемся вспомнить, что и как мы хотели сказать. Партнёр в ожидании заинтересованно пододвигается поближе и начинает постукивать пальцами по подлокотнику нашего кресла. Протест переходит в возмущение.

Мы окончательно забываем, зачем сюда явились, свирепеем и еле сдерживаем желание треснуть партнёра по голове папкой с документами. Чтобы справиться с этим желанием, необходимо либо мгновенно согласиться на его условия – что неприемлемо для нас, и удалиться. Либо ни с чем не соглашаться и просто удалиться. Что мы и делаем, раскланиваясь и прижимая к себе папку, которая намеревалась стать орудием мести.

На улице мы, наконец, приходим в себя, пытаясь сообразить, за что мы собирались мстить такому приятному человеку, и делаем вывод – пора сходить к врачу. Не будем спешить. Разберёмся, чем же «приятный» человек нам не угодил.

А ничем не угодил! С самого начала он бесцеремонно вторгся на нашу личную территорию, заявляя при помощи рукопожатия, что имеет на это преимущественное право. Мы, естественно, интуитивно начали сопротивляться. Потом партнер сел рядом, возвышаясь над нами, тем самым вновь пытаясь утвердить своё право превосходства. Мы перешли в глухую оборону. Тогда он пододвинулся ещё ближе и начал постукивать пальцами, выражая нетерпение.

Бесцеремонное вторжение, подкреплённое пренебрежением – кто же это стерпит?! Мы в бешенстве, лихорадочно вооружаемся и готовы объявить яростную войну. Причина такой ярости – в нарушении нашей личной зоны. Партнёр оказался непрошеным гостем. И оказался, по всей вероятности, сознательно, надеясь неожиданным нападением снять нашу оборону и добиться-таки своего.

Разобравшись в ситуации, мы убеждаемся, что психически здоровы. Откладываем визит к врачу на неопределённое время, облегчённо вздыхаем и уверенно назначаем четвёртую встречу.

Теперь нас так просто не возьмёшь. Теперь-то мы – во всеоружии, и постараемся держаться от него на расстоянии. И рукопожатие проконтролируем, и в кресло не сядем. А за столом, когда партнёр расположен напротив, он и дальше, и ростом меньше. И пусть барабанит пальцами сколько угодно – мы обрели уверенность и будем настаивать на своих условиях.

В официальных отношениях существует золотое правило – «держи дистанцию». Тогда мы можем беспристрастно читать язык жестов нашего партнёра и быть готовыми к любому повороту событий.

Удачных всем переговоров!

Автор - **Ольга Кочева**

Источник