

51 → «В прошлом году я ездил в Дублин на Web Summit, крупнейшую технологическую конференцию в Европе. Анализ чужих идей дает возможность достроить собственные — это как чтение автобиографии, когда чужой опыт проецируется и сравнивается с собственным, — говорит Макс Волошин, основатель и директор по развитию компании по разработке мобильных решений для бизнеса Redmadrobot. — А на тридцатилетие друзья подарили мне поездку в Нью-Йорк, который я давно хотел посетить. И хотя путешествие было коротким — я провел в городе всего два дня и не работал, а гулял — оно оказалось очень полезным. Прошел целиком Бродвей до Уолл-стрит, пробежал десять километров в Центральном парке. Я полностью выключился из привычного режима и встроился в ритм нового города».

Глава рекомендательного сервиса о путешествиях по городам России Localway.ru Ирина Ерохина тоже старается постоянно путешествовать и пользоваться всеми местными приложениями, популярными услугами среди местных жителей.

Первый заместитель генерального директора Rambler & Co Максим Тадевосян отмечает, что помимо поездок в интересные по своей энергетике города, вдохновить могут атмосферные места и в родном городе. Это может быть даже кафе или ресторан, где можно собраться с мыслями.

**ПРАВИЛЬНОЕ НАЧАЛО** Определенный распорядок дня помогает настроиться на продуктивную работу. Опрошенные ВГ управленцы начинают свой день с проверки почты, изучения отчетов о продажах, чтения отраслевых новостей и спорта.

Управляющий партнер компании «Биплан» Илья Грошиков, например, просыпается пораньше, чтобы хорошо позавтракать и не отвлекаться на голод в офисе.

Эксперт в области поведенческого маркетинга, массовых коммуникаций и брендинга Арсен Даллакян начинает день с медитации: «Пятнадцать минут лежу с открытыми глазами и анализирую свои мысли. Первые две минуты всегда одинаковые: надо скорей собираться и бежать, столько дел, ничего не успею. Потом тревога проходит и начинаешь спокойно осмысливать, что же все-таки надо сделать. На пятой минуте проходит и это, и сознание начинает потихоньку успокаиваться. На десятой минуте появляются легкость и хорошее настроение. А последние пять минут — это настоящая зарядка для психики, и энергии от нее хватает на то, чтобы поднимать своим видом настроение всем вокруг».

Президент iMARS Communications Владимир Ступников напоминает, как важно иногда сменить обстановку и включить в свой день поход на концерт или театр. «Это дает возможность отдохнуть, переключиться на что-то новое. В итоге появляются новые идеи, которые в дальнейшем используешь в работе. Это очень важно, иначе может наступить творческий кризис», — говорит господин Ступников.

«Всем известно, что новые идеи часто приходят перед сном. Раньше пересиливал себя, вставал и записывал в блокнот, — рассказывает глава a-rg.com Алексей Карлов. — В итоге получались целые списки задумок, на которые не хватало времени или они просто не выдерживали критики рынка, коллег, здравого смысла или просто не зажигали второй раз. Теперь, если что-то придумывается перед сном, я это никуда не записываю. После пробуждения задаю себе вопрос, помню ли что-то из идей перед сном? Если да, то записываю идею, если нет — забываю о ней». ■

# СПЕКТАКЛЬ ДЛЯ ПАРТНЕРА

ТАЛАНТЛИВЫЙ УПРАВЛЕНЕЦ ВСЕГДА ГОТОВ К ПЕРЕГОВОРАМ, ПРИЧЕМ ОНИ ВО ВСЕ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖНЫ ПРОХОДИТЬ ЗА СТОЛОМ, В ГАЛСТУКАХ И В ЗАРАНЕЕ НАЗНАЧЕННЫЙ ЧАС. ОПЫТНЫЕ ПЕРЕГОВОРЩИКИ ПОДЕЛИЛИСЬ СВОИМИ ПРАВИЛАМИ ИГРЫ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВГ КРИСТИНОЙ НАУМОВОЙ.



МНЕНИЕ О ТОМ, СТОИТ ЛИ ПРИБЕГАТЬ К МАНИПУЛИРОВАНИЮ В ПЕРЕГОВОРАХ, ЗАЧАСТУЮ ЗАВИСИТ ОТ ТРАКТОВКИ САМОГО ТЕРМИНА

Когда-то владелец крупного автохолдинга, известный в своих кругах миллионер, объяснил свое отношение к переговорам так: «Если я буду стоять на светофоре в своей любимой машине и ко мне в окно постучит человек и предложит за нее красивую сумму, я соглашусь на сделку, выйду из авто и отдам ему ключи». По его словам, настоящего бизнесмена, талантливого управленца всегда отличает готовность к умеренному риску и к игре. Именно как игру переговорный процесс и воспринимают собеседники ВГ.

**ПРАВИЛА УСПЕХА** Практически у каждого опытного управленца есть свои методы, которые, на их взгляд, позволяют выгодно провести переговоры.

Самый очевидный, но крайне важный нюанс — подготовка к переговорам, отмечает генеральный директор и сооснователь краудсорсингового сервиса Wowworks.ru Сергей Дядиченко. Подготовка включает изучение информации о собеседнике и отрасли, в которой он работает, проработку нескольких сценариев развития переговоров, составление вопросов и подборку фактических данных для самопрезентации.

В процессе подготовки к переговорам необходимо учитывать аспект ментальности. Руководитель консалтинговой компании Shulga Consulting Group Ярослав Шульга констатирует, что, например, для российской национальной ментальности

характерным является ведение переговоров в достаточно жестком и даже агрессивном стиле. Это данность, которую необходимо учитывать, подчеркивает эксперт.

Важно четко и коротко — в одном-двух предложениях — сформулировать цель переговоров и на этом основании проработать структуру собственной речи. «Информирование — это самая слабая цель. Блистательным может считать себя переговорщик, которому удается в итоге диалога побудить аудиторию к нужным для него действиям. Тут важно помнить, что далеко не все переговоры заканчиваются за один раунд. Большая часть самых знаковых из них — это действия «шаг за шагом», — говорит генеральный директор компании PowerLexis Андрей Колесников.

Честность в переговорах упрощает жизнь, полагает президент фармацевтической компании «РИА „Панда“» Дмитрий Дергачев. «Если ты будешь оперировать только достоверной информацией, не придется что-то выдумывать, помнить, кому и что ты сказал», — аргументирует эксперт. «Мой принцип один — не надевать масок, — согласен креативный директор DAN Moscow Кирилл Блинов. — Если человек чувствует, что ты перед ним абсолютно открыт, он доверяет тебе больше. Поэтому русскую традицию переговоров „в бане“ я считаю одной из самых эффективных. Но феминизация большинства бизнесов

в России сделала эту форму переговоров невозможной».

Руководитель проекта Procurement Insider Наталья Пилипчак полагает, что за столом лучше внимательно слушать и меньше говорить, и это сложнее, чем кажется. С опытом к этому пришел и генеральный директор PR-агентства «Гуров и партнеры» Филипп Гуров. «Когда я только начинал заниматься бизнесом, то на любых переговорах старался как можно больше рассказать о своей компании, успешных проектах. Мне хотелось вывалить на собеседника всю рекламную информацию. Сейчас я гораздо больше слушаю. Когда я встречаюсь с потенциальными клиентами, то стараюсь полностью отключить желание им что-то продать. Я пытаюсь сделать так, чтобы встреча со мной была им максимально полезна, даже если дальнейшего сотрудничества не будет», — говорит эксперт.

Важнее всего — слышать собеседника, уверен управляющий партнер BDO Unicon Outsourcing Сергей Тиунов. «Нет смысла кивать головой и повторять: „Как вас понимаю!“, потому что вас научили этому на тренингах по продажам. Задавайте правильные вопросы, сделайте принцип учета взаимных интересов основой делового общения», — советует господин Тиунов.

**УСТРОИТЬ ЛОВУШКУ** Мнение о том, стоит ли прибегать к манипулированию, зачастую зависит от трактовки самого