

«Техники и приемы виртуозного общения»



Константин Никулин

**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



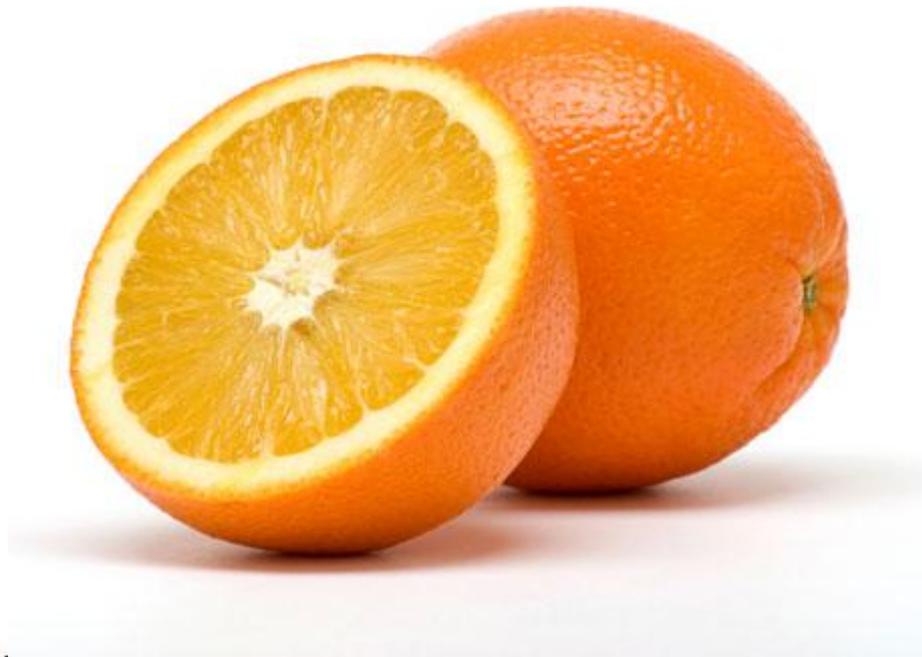
Сценарии общения в детстве:

1. Настаивать на своем до конца
2. Придумать другую уловку в следующий раз
3. Смириться с тем, что дали взрослые
4. Взаимовыгодное общение

**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



Подход Выиграл-Выиграл!



**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



Фразы, обнажающие вашу неуверенность

- | | |
|-----------------------|---------------------------|
| 1. Можно.../Разрешите | 1. Я хочу... Давай... |
| 2. Извините... | 2. Я бы хотел... |
| 3. Не могли бы вы... | 3. Я прошу вас сделать.. |
| 4. Я попробую | 4. Я сделаю |
| 5. Я не могу. | 5. Пока я не знаю, как... |

ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ



Универсальная фраза для знакомства:

Вам сегодня говорили, что вы (у вас)...?

А) Да

- Естественно, ведь вы (у вас) действительно...

Б) Нет

- Как так?! Такому ... и не говорили?..

В) Спасибо

- продолжаете разговор (задаете следующий открытый вопрос)

**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



Комплимент VS Лесть:

1. Искренний
2. Косвенный (не ты, а твое...)
3. Субъективный (говорите от своего имени)
4. Обязательно произносите имя собеседника

**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



Примеры «вкусных» комплиментов

1. Вашей (черта характера) можно только позавидовать.
2. Как вам удается так (результат)?!
3. Общаясь с вами, действительно ...
(например: ... многому можно научиться)
4. Меня вдохновляет твоя (черта характера)
5. Я ценю в тебе...
6. Я учусь у тебя...
7. Я горжусь тем, что... (например: знаю тебя)

ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ



Как договариваться о скидках?

Не используйте закрытые вопросы:

Например:

Как насчет скидки?

Вы можете сделать мне скидку?

Может небольшую скидку?...

Будет ли скидка?

А мне полагается скидка?

ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ



Как договариваться о скидках?

Используйте открытые вопросы:

Например:

- Какого размера скидку вы мне сделаете (готовы сделать)?
- Сколько вы хотите за (товар) с такими дефектами/недостатками?

ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ



Характеристики Конструктивной Критики (Обратной Связи)

Цель Обратной Связи: чтобы человек в следующий раз в сходной ситуации действовал по-другому или также успешно

1. Она описательная, а не оценочная
2. Она конкретная, а не общая
3. Она учитывает потребности дающего и принимающего ее
4. Она должна быть направлено на то поведение, которое человек может контролировать и менять

**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



Как давать Обратную Связь:

1. Говорите о своих ощущениях, реакциях, мнениях, как о таковых, а не как о непреложных фактах (**Мне кажется..., я почувствовал..., мое мнение...**)
 2. ОС должна относиться к поведению, действиям или результатам, а не к личности человека (**ты сказал то-то и то-то**)
 3. ОС должна говорить о конкретном, наблюдаемом поведении
 4. В ОС следует избегать раздувание эмоций и эмоционально нагруженных слов, т.к. это вызывает защитную реакцию (**это шокировало меня..., надо же додуматься...**)
- ОС должна даваться таким образом, чтобы демонстрировать ценность личности данного человека и его права быть особенным

ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ



Манипуляции

1. Осознайте манипуляцию
2. Осознайте свои слабые места:

- Страх
- Вина
- Гордыня
- Зависть

Манипулятор вас ловит именно за них!

3. Старайтесь задать вопрос

**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



Примеры манипуляций

1. - «Вы, как человек образованный и интеллигентный, не будете спорить с тем, что...»

(поблагодарите собеседника за высокую оценку и продолжайте конструктивный ход дискуссии)

2. – «Я уверен, вы знаете известный всем экономический закон Стива Джозуэна, поэтому согласитесь со мной»

(всегда уточняйте значение незнакомых слов, терминов, понятий)

3. – «Мне очень нужна эта работа, я –мать одиночка, у меня куча кредитов»

- «Как человек я вам очень сочувствую, но как работодатель вынужден отказать в силу следующих причин»

**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



Примеры манипуляций

4. - «Наверняка вы своего человека в отдел приведете», «Скажите правду откат большой был?»

(не оправдывайтесь , переведите в шутку): «Конечно, всю семью приведу», «Откат огромный был, миллион миллиардов»

5. – «Вот доживете до моих лет, тогда и рассуждайте»

«Т.е. до вашего возраста мне нужно жить вообще не думая и не иметь собственного мнения?»

6. – «Если ты меня любишь, то сделаешь так...»

- «Т.е. для тебя любовь – это когда я выполняю все твои пожелания?»

**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



Примеры манипуляций

7. - «Вот Лена любит своего мужа, она ему каждый день 3 блюда Готовит»

«Т.е. по-твоему самые любвеобильные это жены-повары?»

8. – «Своего кота ты любишь больше, чем мужа»

«А в чем ты измеряешь любовь?», «А как бы ты хотел, чтобы я проявляла свою любовь к тебе?»

9. – «Совсем маму забыла, не звонишь вообще!..»

- «Мама, как часто ты бы хотела чтобы я звонила тебе?»

**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



«МАСТЕР ОБЩЕНИЯ И ПЕРЕГОВОРОВ» Продвинутый уровень

23 ноября – 25 ноября



**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



© Константин Никулин

WWW.MIRPOZITIVA.RU

«МАСТЕР ОБЩЕНИЯ И ПЕРЕГОВОРОВ»

Продвинутый уровень

23 ноября – 25 ноября

- ✓ Вырабатываем Ваш индивидуальный стиль общения
- ✓ Как одерживать победы в любых переговорах/сделках
- ✓ Как получать удовольствие при общении с любым человеком
- ✓ Как сформировать конструктивное общение в коллективе и с начальником
- ✓ Как противодействовать самым сложным фразам/вопросам/манипуляциям
- ✓ Как стать притягательной личностью и душой компании
- ✓ Как создать мир и гармоничное общение в семье



**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



«МАСТЕР ОБЩЕНИЯ И ПЕРЕГОВОРОВ»

Продвинутый уровень

23 ноября – 25 ноября

Стоимость 3-х –дневного курса: 950 руб

+ БОНУС!!!

первые 10 человек получают:
БЕСПЛАТНУЮ КОУЧ-СЕССИЮ
(Консультацию) на 1 час

**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**



© Константин Никулин

WWW.MIRPOZITIVA.RU

**Если сегодня жить так же, как
вчера,
то и завтра жизнь будет такой же,
как и вчера.**

Меняйтесь!

**ТЕХНИКИ
И ПРИЁМЫ
ВИРТУОЗНОГО
ОБЩЕНИЯ**

