

Психологические приемы успешных переговоров

Климанова Наталья Георгиевна

кандидат психологических наук, доцент
кафедры психологии труда и
предпринимательства ИЭУП

Навыки деловых переговоров входят в арсенал психологических средств, обеспечивающих успешный имидж

Факторы, воздействующие на человека при переговорах

Первое впечатление и начало коммуникации

Когда мы видим человека в первые минуты, мы определяем он свой или чужой, опасен он или нет?

У каждого человека существует система свой- чужой, которая работает автоматически

Фактор объединяющий нас служит знаком, что человек свой

Вспомните слова Маугли из книги Р. Киплинга:

«Мы с тобой одной крови, ты и я»



Людям нравятся **люди**, похожие на них самих



Если свой

то информация и переговоры скорее всего пройдут

положительно

Если чужой

то чтобы вы не говорили, вам не поверят и переговоры

могут пройти

не результативно



Фото из фильма
«В бой идут одни старики»

Если чужой,

а прикидываешься своим, то это совсем плохо.

Важный момент не переиграть.

Чувствуйте грань

Как показать человеку, что ты свой?

*Одевайтесь соответственно аудитории с которой
будете вести переговоры*

Одежда инструмент влияния



-
- **Используйте объединяющие слова. Например земляки, коллеги, девчонки.**
 - **Женщины любят разговаривать о детях, свекровях.**
 - **Мужчин объединяет чаще всего спорт, машины.**
 - **Студенты знакомясь, интересуются, где учится, на каком факультете**
 - **Употребляйте ту терминологию, которая принята в этом обществе**

Для этого необходимо заранее изучить ту компанию или человека с которым у Вас состоятся переговоры.

Изучите сайты, наведите справки.

Каким образом можно создать ощущение психологического комфорта при переговорах?

Изложение своего предложения необходимо строить с акцентом на преимущества, которые может получить от него ваш партнер, и только после этого переходите к тому, что необходимо именно вам

Используйте общую формулу: "калибровка-присоединение-ведение-результат"



Типы людей (визуалы, аудиалы, кинестетики).

Особенности восприятия информации, в зависимости от ведущей модальности

В процессе коммуникации обращайтесь внимание на дистанцию.

**Следует помнить, что дистанция у разных людей
значительно различается.**

**Вспоминайте типологию людей (у кинестетиков дистанция
коммуникации всегда ближе, чем у визуала).**

Переговоры вести на языке партнера.

**(Определите систему восприятия вашего партнера. Если он
визуал, смотрите ему в глаза и используйте визуальные
предикаты: смотреть, видеть, представлять и др.)**



**Три лидера (Ширак, Путин и Шредер) после операции
«Шок и трепет» (в Ираке).**

*Задание. Определите их эмоциональные состояния в
соответствии с барометром состояний:*

*Счастье, радость, довольство, спокойствие, тревожность,
страх, горе, ступор.*

Самонастройка

Необходимо настроить себя.

Поговорите сами с собой перед переговорами.

Люди считывают информацию с вашего лица,
ваши чувства.

И ещё, не пытайся что-то делать, делай это.

«Не пытайся – а бей»
слова из кинофильма «Матрица»



Практические рекомендации:

Поболтайте кистями, подвигайте в воздухе пальцами, разомните руки. Вы и сами много раз делали это интуитивно.

Врачи и психологи подтверждают, что гимнастика кистей рук позволяет не только снизить парализующий эффект волнения, но и стимулирует работу речевого аппарата, повышает сообразительность и красноречие.

Астрологи трактуют это так: планета Меркурий управляет в теле человека кистями рук, а также речью. Разминая руки, мы активизируем Меркурий, соответственно активизируется и речь.

Каждый палец на руке отвечает за отдельные органы и системы органов в организме. Гимнастика кистей помогает улучшить работу всего организма человека в целом. Можно растереть ногтевые пластинки

**Перед переговорами пройдитеесь быстрым шагом, помашите руками (только без свидетелей).
Сделайте несколько физических упражнений, например можно несколько раз присесть. . .**

Вообразите, будто вы сидите в пальто и чувствуете его тяжесть на своих плечах. Опустите плечи, поднимите подбородок, выпрямите спину. У Вас должна быть осанка спокойного и уверенного в себе человека.

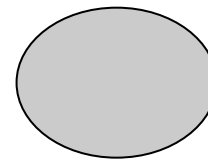
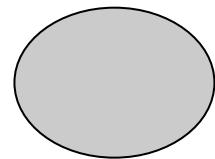
Подвигайте челюстью взад-вперед (гимнастика лица, можно спеть песню)

Подышите глубоко с выпячиванием и втягиванием живота. Делайте паузы. Дышите спокойно

ВАЖНО:

**всегда делайте одни и те же упражнения одинаковое
количество раз.**

**Выберите из этих упражнений те, которые Вам больше
подходят, нравятся**



**Пользуясь психологическими
приемами
Вы сможете достигнуть
положительного результата в
переговорах**