

# 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.**

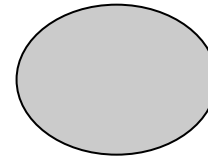
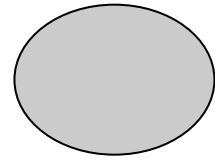
**Подвигайте челюстью взад-вперед (гимнастика лица, можно спеть песню)**

**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**