

Использование приема «Свой - чужой в бизнесе, переговорах, презентациях

**Вторая встреча в
Клубе менеджеров
19 сентября 2009 г.**



Основные темы встречи

- Уточнение плана работы и концепции Клуба менеджеров
- Смысл приема «свой-чужой». Мини-тренинг «Разминка».
- Теория поколений и ее использование в бизнесе.



Афоризм

- ***Всех людей объединяет
ТОЛЬКО ОДНО, ТО ЧТО ОНИ
все разные***

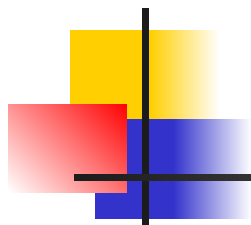


Прием «свой» - «чужой»

Параметры в приеме «свой»:

- Объединяющие факты биографии (было или будет у аудитории)
- Общие ценности, интересы, опасения
- Возрастные параметры
- Элементы внешности, одежды
- Приветствие на языке аудитории, Псевдородство (братья и сестры, браток, друг и т.п.)

Прием «свой» - «чужой»



«СВОЙ»

цель: доверие



«Чужой»

цель: авторитет



Прием «свой» - «чужой» следует использовать в начале и конце выступления

Литература и другие источники информации по теме

- [www. oratorica.ru](http://www.oratorica.ru) –
раздел «материалы» -
коллекция публичных
выступлений
- [www.
radislavgandapas.ru](http://www.radislavgandapas.ru)

