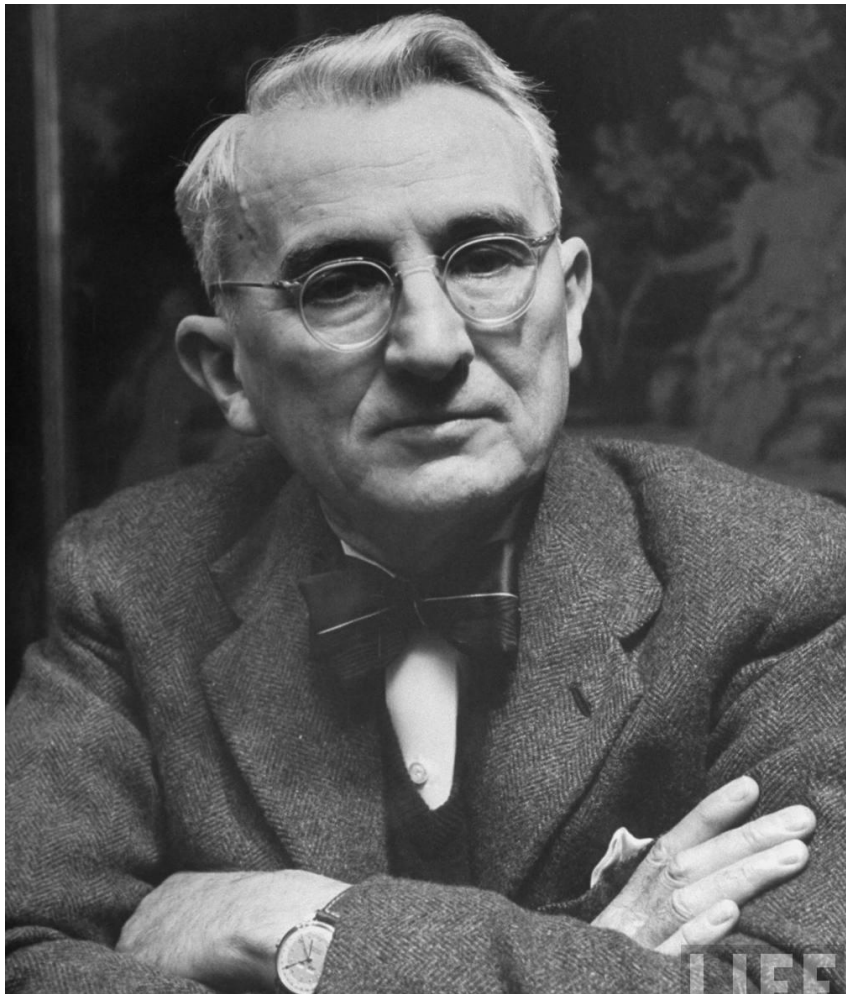


ПЕРЕГОВОРЫ, СПОРЫ

Общие слова

- **Переговоры** — коммуникация между сторонами для достижения своих целей, при которой каждая из сторон имеет равные возможности в контроле ситуации и принятии решения.
- **Спор** — обсуждение, при котором «сталкиваются» точки зрения различных сторон, каждая из которых отстаивает свою позицию.

Дейл Карнеги (1888-1955)



- Педагог;
- Тренер;
- «Пионер» теории общения;
- Основал институт «Эффективного ораторского искусства и человеческих отношений»

1 правило по Дейлу Карнеги

- В споре нельзя одержать верх;
- Единственный способ одержать верх в споре – это уклониться от него;

2 правило по Дейлу Карнеги

- Верный способ нажить врагов и как этого избежать;
- Проявляйте уважение к мнению вашего собеседника. Никогда не говорите человеку, что он не прав;

3 правило по Дейлу Карнеги

- Если вы не правы, признайте это=)

4 правило по Дейлу Карнеги

- С самого начала придерживайтесь дружелюбного тона=)

5 правило по Дейлу Карнеги

- Секрет Сократа
- Заставьте собеседника говорить вам «да-да-да-да-да»;

6 правило по Дейлу Карнеги

- Пусть большую часть времени говорит ваш собеседник;

7 правило по Дейлу Карнеги

- Как добиться сотрудничества?
- Пусть ваш собеседник считает, что данная мысль принадлежит ему;

8 правило по Дейлу Карнеги

- Чего хочет каждый?
- Относитесь сочувственно к мыслям и желаниям других;

9 правило по Дейлу Карнеги

- Какой призыв, который всем по душе?
- Взывайте к более благородным мотивам;

10 правило по Дейлу Карнеги

- Драматизируйте свои идеи, подавайте их эффективно;

В чем причина агрессии в споре?

1. Дублирование;
2. Неуверенность в своей позиции;
3. Скрытая обида;
4. Невоспитанность;
5. «Слепая ярость»;

Пути выхода

1. Попробовать дистанцироваться от самого спора, уход от «личностей», взгляд со стороны;
2. Улыбка=
 1. Большинство людей искренне по-доброму улыбаются своим друзьям, а не своим врагам.
 2. Если при общении у человека доброе и приятное выражение лица, мягкая приветливая улыбка, то скорее всего это сигнал: "Я - ваш друг»
 3. Одной из ведущих потребностей человека является потребность в безопасности, в защищенности. Друг - это тот человек, который повышает защищенность, т.е. удовлетворяет одну из важнейших потребностей.
 4. Чувство удовлетворенности вызывает у человека положительные эмоции.
 5. Человек всегда стремится к положительным эмоциям.
 6. Если кто-то вызывает положительные эмоции, то он вольно или невольно формирует аттракцию (привлечение, притяжение).

Джексон, 6 лет



Джексон, 17 лет



Джексон, 26 лет
Менее 20
выражений лица



В чем причина того, что он не
выглядит счастливым?



Почему он нам нравится?

- Круглый, как младенец (рассказ про гормон);
- Черные глаза, символ зрачков;
- Улыбка, символ покорности и игры у приматов;

Вывод: важно выглядеть счастливым, чтобы окружающие не видели в вас угрозу и узнавали в вас себя!

Как работает
наш мозг?



Наш мозг
обрабатывает
изображение
фрагментарно

