

ХИТРОСТИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА



Наталья Сергиенко,
руководитель и тренер компании Publica

Руководитель, мастерски владеющий словом, почти всегда добивается поставленных целей. Какие же речевые и поведенческие приемы используют в переговорах с партнерами и сотрудниками эффективные лидеры?

Разделим все приемы, уловки и техники на две группы:

- **Безопасные** – те, которые помогают добиться своей цели в переговорах, и при этом этичны, не ранят, оставляют партнера «в добром здравии».
- **Опасные** – помогают переговорщику выиграть, но при этом задевают другую сторону и оставляют ее с чувством проигрыша.

БЕЗОПАСНЫЕ ПРИЕМЫ

Косвенные внушения представляют собой безопасный и эффективный способ передать, помимо основного содержания, еще несколько дополнительных сообщений. На курсе по гипнозу я с удивлением обнаружила, что наше повседневное общение наполнено косвенными внушениями. Они же активно используются в гипнотической практике. Похоже,

