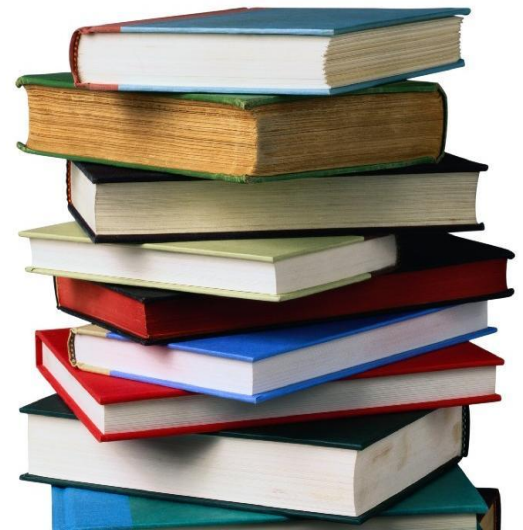


# Методы и приёмы

Петрянкина Анастасия, группа 2405



# **Этап**

## **Начало беседы.**

**Чтобы добиться  
желаемого результата, к  
деловой беседе надо  
тщательно готовиться.**

**Для начала  
рекомендуется  
запомнить два  
«золотых правила»**

- 1. Обеспечьте себе  
достаточно времени  
на подготовку!**
- 2. Работайте по  
плану и методично!**



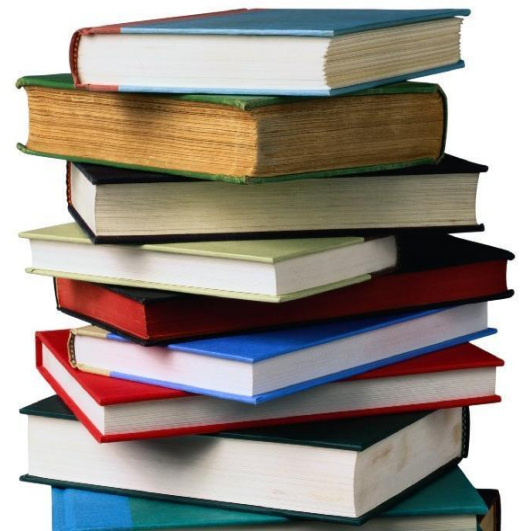
Максимальную трудность обычно представляет начало беседы, ибо нередко возникает своеобразный «внутренний тормоз». Как начать? С чего начинать?

Какие фразы более всего подходят? Это весьма напоминает настройку инструментов перед концертом.

И очень важно на первой фазе беседы осознать ее основные задачи: установить контакт с собеседником, создать благоприятную психологическую атмосферу, пробудить интерес к теме разговора.

# **Существует несколько эффективных способов начать деловую беседу:**

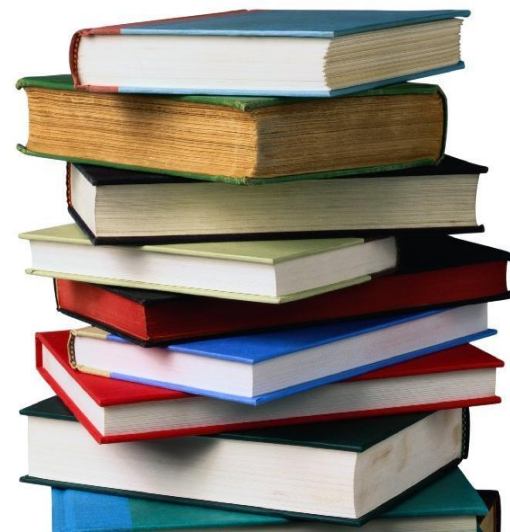
- 1. Метод снятия напряжения**
- 2. Метод «зацепки»**
- 3. Метод прямого подхода**



# ***Этап III. Передача информации.***

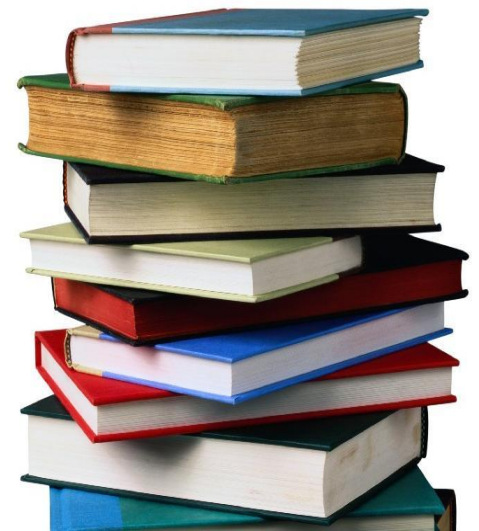
**Цель этой части беседы заключается в решении следующих задач: сбор и передача запланированной информации, выявление целей и мотивов собеседника, проверка и анализ его позиций.**

**Как свидетельствует практика, очень велики потери информации при разговорном общении.**



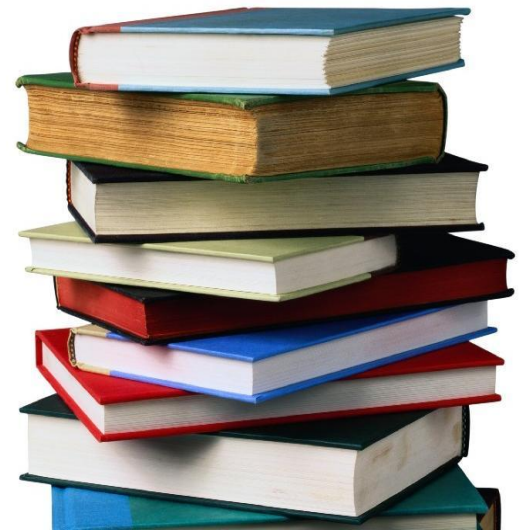
# Принято подразделять вопросы на 5 групп

- 1. Закрытые вопросы**
- 2. Открытые вопросы**
- 3. Риторические вопросы**
- 4. Переломные вопросы**
- 5. Вопросы для обдумывания**

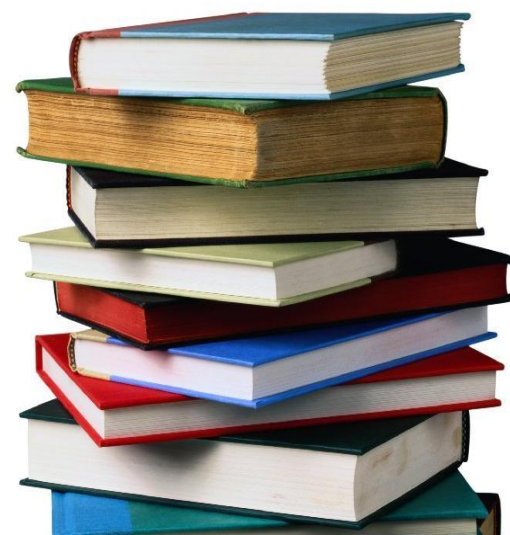


# Есть целый ряд психологических нюансов, которые необходимо учитывать в деловой беседе:

- оперировать простыми, ясными, точными и понятными партнеру категориями;
- способ и темп аргументации должны соответствовать особенностям темперамента собеседника;
- вести аргументацию корректно и доброжелательно, без резких выпадов и наскоков;
- всегда открыто признавать правоту партнера, когда он прав;
- направлять аргументы на цели и мотивы собеседника, приспособить аргументацию к его личности.



Взгляд и сопутствующие движения	Трактовка	Необходимо
Подъем головы и взгляд вверх	Подожди минуту, подумаю	Контакт прервать
Движение головой и нахупленные брови	Не понял, повтори	Контакт усилить
Улыбка, возможно легкий наклон головы	Понимаю, мне нечего добавить	Контакт продолжить
Ритмичное кивание головой	Ясно, понял, что тебе нужно	Контакт продолжить
Долгий неподвижный взгляд в глаза собеседнику	Хочу подчинить себе	Действовать по обстановке
Взгляд в сторону Взгляд в пол	Пренебрежение Страх и желание уйти	Уйти от контакта Уйти от контакта





Благодарю за внимание

