

ПРИНЦИПЫ  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ  
УЧАСТНИКОВ  
СДЕЛКИ

- 1. **Принцип зеркала.** Прежде чем судить о других, следует обратить внимание на себя.
- 2. **Принцип боли.** Обиженный человек сам наносит обиды другим.
- 3. **Принцип верхней дороги.** Мы переходим на более высокий уровень, когда начинаем обращаться с другими лучше, чем они обращаются с нами.
- 4. **Принцип бумеранга.** Когда мы помогаем другим, мы помогаем сами себе
- 5. **Принцип молотка.** Никогда не используйте молоток, чтобы убить комара на лбу собеседника.
- 6. **Принцип обмена.** Вместо того чтобы ставить других на место, мы должны поставить на их место себя.
- 7. **Принцип каменной скалы.** Доверие – это фундамент любых взаимоотношений.
- 8. **Принцип лифта.** В процессе взаимоотношений мы можем поднимать людей вверх или опускать вниз.

- 9. **Принцип ситуации.** Никогда не допускайте, чтобы ситуация значила для вас больше, чем взаимоотношения .
- 10. **Принцип Боба.** Когда у Боба есть проблемы со всеми, главной проблемой обычно является сам Боб.
- 11. **Принцип окопа.** Когда готовишься к сражению, выкопай для себя такой окоп, чтобы в нем поместился друг.
- 12. **Принцип сотрудничества.** Совместная работа повышает вероятность совместной победы
- 13. **Принцип земледелия.** Все взаимоотношения надо культивировать.  
Апельсин
- 14. **Принцип дружбы.** При прочих равных условиях люди будут стремиться работать с теми кто им нравится, при прочих неравных условиях, они тоже будут это делать.

- ⦿ **15. Принцип 101 %.** Отыскать 1% тех кто с нами согласен, направить на него 100 % усилий.
- ⦿ **16. Принцы празднования.** Подлинная проверка отношений заключается не только в том, на сколько мы верные коллеги, когда терпим неудачу, но и то, как сильно мы радуемся, когда они добиваются успеха.
- ⦿ **17. Принцип сотрудничества.** Совместная работа повышает вероятность совместной победы.