

# АЛЕКСЕ Й ВЕРЮТИ Н

ВЕБИНАР 28.04.2016  
«СКРЫТОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРИ  
ПЕРЕГОВОРАХ»

*#УмнымБытьВыгодн*

# АЛЕКСЕ И ВЕРЮТИ

## ОПРЕДЕЛЕНИ Я

Не экологичная манипуляция - манипуляция против воли вашего партнера по коммуникации.

Экологичная манипуляция - социально приемлемая манипуляция по воли вашего партнера по коммуникации.

Стратегия WIN-WIN - гуманистическая модель ведения переговоров, при которой обе стороны расширяют свои возможности и получают выгоды.

***#УмнымБытьВыгодн***

***0***

# АЛЕКСЕ И ВЕРЮТИ

## ПЕРЕГОВОРЫ WIN-WIN С ВОЗДЕЙСТВИЕМ НА ПАРТНЕРА, КОГДА ВЫ СТРОИТЕ КОММУНИКАЦИЮ

Метасообщение - это то что вы на самом деле имеете ввиду.

Метасообщение отвечает за микрокалибровки, поведение тебя при переговорах.

Метасообщение во многом будет влиять на исход этой коммуникации.

***#УмнымБытьВыгодн***

# АЛЕКСЕ И ВЕРЮТИ

## ПЕРЕГОВОР Ы

Идя на коммуникацию с человеком, вы должны быть максимально морально свободны, морально незаинтересованным в любом исходе сделки.

Идя на переговоры вы должны иметь синергию трех состояний:

1. Состояние уверенности в себе;
2. Состояние симпатии к партнеру по коммуникации;
3. Состояние уверенности в информации, которой мы обладаем.

Выгоды должны быть из коммуникации с этим человеком (сами для себя определить комфортно ли вам с ним общаться, интересно ли?).

***#УмнымБытьВыгодн***

# АЛЕКСЕ И ВЕРЮТИ

## СТИЛИ КОММУНИКАЦИИ

### ДИСТРУКТИВНЫЕ СТИЛИ КОММУНИКАЦИИ:

Blamer - Обвиняющий (давит на оппонента);

Placater – Жертва;

Super-rational/Computer – Супер-рациональный (кто кого перехитрит);

Destroyer - Разрушитель коммуникации (уводит коммуникацию в другую сторону).

### КОНСТРУКТИВНЫЕ СТИЛИ КОММУНИКАЦИИ:

Leveler - уравниватель (совместное создание чего-либо).

**#УмнымБытьВыгодн**

# АЛЕКСЕ Й ВЕРЮТИ

## МИКРОКАЛИБРОВ КИ

Чтение микрокалибровок дает нам понимание истинных намерений (чтобы понимать ни что сказал человек, а зачем он это сказал).

В коммуникации есть как сопротивление, так и его отсутствие. Сопротивление - человек не соглашается с вами, может вступить в конфликт. Отсутствие сопротивления - соглашается с вами, идет на взаимное сотрудничество. Это сопротивление зависит от доверия. Как можем отследить состояние доверия?

Если мы с человеком на одной волне (рапорт).

Рапорт получается из метасообщения, а микрокалибровками мы всего лишь проверяем рапорт, на сколько он сейчас достигнут.

***#УмнымБытьВыгодн***

# АЛЕКСЕ Й ВЕРЮТИ

## ВНУШЕНИ Е

Внушение – это способ простройки вашей модели поведения, через снятие критического восприятия реальности (оценки). Чтобы внушение прошло, мы должны снять у человека критическое восприятие реальности. Человек не должен нас оценивать. Делает что угодно, только не оценивает нас и то что мы говорим.

Человек который отслеживает вас (ваше метасообщение, микрокалибровки, состояние, метамодель речи и т.д.), на такого человека нельзя воздействовать манипулятивно, внушением. Такой человек находится "здесь и сейчас", в критическом восприятии реальности.

***#УмнымБытьВыгодн***

# АЛЕКСЕ И ВЕРЮТИ

## ВИДЫ ВНУШЕНИЙ

### НЕВЕРБАЛЬНОЕ ВНУШЕНИЕ (not verbal - не глагольное

1. Жестикуляция (маркеры, якоря, ...)

Очень важно в коммуникации маркировать пространство (где у вас позитивное, где у вас негативное)

### КОСВЕННЫЕ ВНУШЕНИЯ:

1. Милтон-модель речи – сверх обобщения, неизмеримость, говорим о чем-то неизмеримом («все люди считают, что так делать правильно»);

**#УмнымБытьВыгодн**

# АЛЕКСЕ И ВЕРЮТИ

2. Речевые парадоксы - трансовое наведение (использовать часто нельзя), максимум 2-3 раза за коммуникацию, для снятия критического восприятия реальности, чтобы погрузить партнера в состояние внутреннего ощущения, когда вы начинаете ощущать то, что ощущает другой человек. Вы снимаете критическое восприятие реальности и начинаете видеть то, чего раньше видеть не могли.

3. Трансдеривационный поиск - На все вопросы у вас уже есть ответы в голове. Когда человек задает какой-то ответ в вопросе, побудить его к поиску вопроса в этом ответе, как только он это делает, он приобретает осмысление того, о чем он раньше думать не мог. «Читая книгу автора, вы читаете свою книгу». Это состояние внутреннего осмысления будет являться важнейшим состоянием в наведении транса.

***#УмнымБытьВыгодн***

# АЛЕКСЕ Й ВЕРЮТИ

4. Внушение запуском мыслительной инерции.
5. Метод тройной спирали – идея вирус.

***#УмнымБытьВыгодн***

# АЛЕКСЕ И ВЕРЮТИ

## УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЕЙ ЧЕРЕЗ СОСТОЯНИЯ

Побуждать человека к ощущениям и интуиции.

«Дружище! Я же знаю что вы человек с очень сильной интуицией. Вы можете прочувствовать НАШ ПРОЕКТ, или прочувствовать какой-то другой проект. И выбирать с кем работать С НАМИ или с кем-то другим, зависит конечно же от вас. Потому что в ВАС это чуйка есть. Что интуиция вам подсказывает, с кем работать? Зависит уже от вас.»

Почувствуй то, что я тебе говорю и управлять твоими чувствами сейчас буду я.

***#УмнымБытьВыгодн***

# АЛЕКСЕ Й ВЕРЮТИ

ПОЛЕЗНО

Е

Научится трансу можно только находясь в трансе, в состоянии внутреннего осмысления, когда вы видите мысли, чувствуете эти образы.

Переговоры WIN-WIN не проводятся по схеме взаимопрогиба, взаимопрогиб несет потери с обеих сторон.

Позитивное мышление - когда все негативные варианты вы проработали и превратили в позитивные.

*#УмнымБытьВыгодн*

0

# АЛЕКСЕ И ВЕРЮТИ

Скрытое воздействие (даже в правильном метосостоянии и позитивном намерении) необходимо, чтобы контролировать процесс создания чего-либо (договор и т. д.), чтобы ситуация не была уведена в сторону. Мы должны быть ведущим коммуникации. Необходимо не поддаваться на манипуляции.

## УПРАЖНЕНИЯ

Е

Многоуровневая калибровка состояния – побуждение к чему-то через ощущение.

*#УмнымБытьВыгодн*

О

***#УмнымБытьВыгодн***

***0***