

Учитесь побеждать! (или захват территории)

Каждому человеку приходится вести переговоры. Иногда, чтобы особенно важные деловые встречи прошли успешно, не достаточно Вашего личного обаяния и хорошо подготовленного плана. Когда другая сторона слишком хочет добиться от вас максимальных уступок, она применяет особые переговорные методы. Но, не спешите сдаваться!

Опытным переговорщикам хорошо известна любопытная фенечка: если не слишком воспитанный партнер за столом переговоров ведет себя с излишним апломбом, размахивает руками, нагло перебивает и слышит только себя, от него хочется отсесть подальше. Так вот, надо действовать как раз наоборот: подсесть к нему поближе и приостановить его с помощью... кофе.

«Чай? Или кофе?» — отказывается редко кто, соответственно перед ним на столе появляется чашечка кофе. А к чашечке — блюдечко с сахаром. А рядом — вазочка с печенюшечками. А с другой стороны — стаканчик с салфеточками. И чтобы было удобнее, чтобы дорогому гостю не тянуться — вы, как заботливый хозяин, все это аккуратно (и незаметно) придвигаете к нему поближе. И вот это поближе... И вот это попробуйте! И когда все это надвигается на него со всех сторон, обкладывая его и слева, и справа и бессознательно вызывая ощущение давления и неуют, — господин стихает, убирает руки, хлюпает кофе, и у вас появляется возможность изложить уже свою позицию.

* Его территориальную экспансию вы перебили своей — и перехватили лидерство. Осознанно или нет, но любой лидер всегда проявляет себя в территориальной экспансии: он стремится расширить свою территорию, заполнить собой пространство, и ему это нравится. Осознанно или нет, но большинство людей ведут себя по-другому, а нравится им это или нет, они не думают.

Практикум: конференц-зал, захват территории

Понаблюдайте, как ведет себя человек воспитанный, то есть воспитанный быть нелидером...

Итак, конференц-зал. Войдя, воспитанный человек тормозит: куда сесть, непонятно...

Людей взглядом не окидывает, улыбнуться — улыбка кривая или не до улыбок: надо найти свободный стул. Из всех свободных стульев ему менее всего подходит тот, что на первом ряду и в центре, а самый подходящий — в углу и сзади.

Нашел стул, сел — сидит тихо, ждет.

По ходу встречи в роли участника: продолжает сидеть только на своем месте, перемещается в рамках своего угла и общается только с теми, кто обычно вокруг него.

По ходу встреч в роли докладчика: куда вышел на высту-пательное место, там и стоит.

Головой не крутит, руки не раскидывает, а самое показательное, категорически не выходит в зал прогуляться среди народа, как это иногда позволяют себе уверенные в себе ораторы.

Так?

Ну и славно: вот вам и территория для учебной работы.

Итак, конференц-зал.

Войдя, проходите дальше и, оказавшись в центре внимания, окиньте всех взглядом и улыбнитесь — всем. Возможно, вам захочется помахать рукой кому-то из ваших

Учитесь побеждать!

Автор: Marisida
19.09.2010 04:39 -

знакомых — сделайте это красиво!

* Если знакомых нет никого — ну и что ? Значит, никто не знает, что у вас знакомых здесь нет, и вы можете вести себя здесь так, как будто вас здесь знает по крайней мере половина присутствующих.

Где должно быть ваше место? Садитесь лучше не в угол, а туда, где:

* вам будет удобнее всего все слышать и видеть и

* вы будете лучше всего выглядеть.

На стул положить свой блокнот (дипломат, сумку) можно, но вместо отсидки устройте себе прогулки, контакты и знакомства. Подойти можно к кому угодно и заговорить о чем угодно: если вы сделаете это приветливо и раскованно, все остальные будут убеждены, что вы общаетесь с одним из старых знакомых. Результатом для вас будет наличие знакомых людей и ощущение, что эта территория — уже ваша.

В перерыве продолжайте свободную тусовку и в порядке тренинга, заговорившись с интересным собеседником, плотно займите чье-то временно свободное место. Сделали? Теперь обратите внимание на творческое поведение потерявшего место.

* Впрочем, большинство просто повторяет ваш нестандартный ход и садится на место еще чье-то. Например, бывшее ваше.

В порядке тренировки я никому не уступаю очереди в магазине и сидячего места в транспорте, а если сажусь на почти занятое сиденье, то требую, чтобы сидящие подвинулись, пока мне не станет комфортно. А что: имею право!

Выступая в роли докладчика, обязательно найдите повод пройти в глубину помещения

* Любопытно, работает ли кондиционер? А как у нас с освещенностью, отсюда таблицы хорошо видны?

и еще раз, и персонально пожать руку лучшему оппоненту! Аплодисменты! -

может быть, вы даже найдете повод посидеть на стульях в разных местах аудитории.

Итого, важные моменты:

1. Свободный проход в зону общего внимания.
2. Улыбка и приветствие всем присутствующим как своим знакомым.
3. Центровое и удобное место.
4. Активные контакты по всей площади зала.
5. Смена стула.
6. Во время выступления — отрыв от места выступления и проход в глубину зала.
7. Итоговое ощущение: «Я к месту не прикован, вся территория зала — моя!»

Конечно, арсенал манипулятивных методов в переговорах очень богат. И противники не стесняются применять в одних переговорах сразу несколько подобных хитростей и ловушек. Если вы хотите поподробней разобраться со всеми видами сложных переговоров, овладеть искусством управлять конфликтом и побеждать — присоединяйтесь к нам, стремящимся стать «Победителями: мастерами психологии влияния». До встречи в тренинговом центре «Синтон»!