**Уверенность в деловых контактах**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Определитесь с целью – что должно быть результатом встречи –  Запишите желаемый результат |  |
| 2 | Научитесь видеть ситуацию глазами других людей  Используйте мета - позицию ( взгляд со стороны - НАД ) ) |  |
| 3 | Выясняйте, что можете сделать для других  ( старайтесь быть интересным для партнера) |  |
| 4 | Творчески подойдите к своему слогану  Как вы быстро ответите на вопрос: Чем вы занимаетесь? |  |
| 5 | Пользуйтесь опытом коллег - собирайте удачные приемы |  |
| 6 | Люди смогут судить о ваших предложениях, если вы о них расскажете  Четко и коротко излагайте суть предложения |  |
| 7 | Держите в фокусе не только отношения, но и задачи |  |
| 8 | Трансформируйте свою задачу в этап для достижения большего:  В следующий раз выступайте по 3 вопросам, а не по 1  В перерыве заседания я познакомлюсь с 4 коллегами  К концу совещания я получу согласие руководить этим проектом |  |
| 9 | Динамично двигайтесь вперед: разберитесь со своими ресурсами  Кто сможет вас поддержать, кто может помешать, кого можно привлечь к своему проекту |  |
| 10 | Анализируйте и повторяйте: что надо сделать из того, что я не сделал в этот раз?  Чего не надо делать, что привело к конфликту?  Что сработало хорошо, и что стоит продолжать делать? |  |

**Уверенность в общении**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Исходите из того, что у вас есть победы – поэтому приглашение человека на свидание может тоже стать победой. |  |
| 2 | Привыкайте говорить ДА!,  Используйте все новые варианты и предложения |  |
| 3 | Старайтесь выглядеть хорошо, чтобы чувствовать себя хорошо |  |
| 4 | Сохраняйте улыбку |  |
| 5 | Начинайте разговор с приятных тем, сделайте комплимент собеседнику.  Старайтесь найти общие темы для беседы с похожими взглядами |  |
| 6 | Запрет на критику себя и на негативные примеры из своего прошлого |  |
| 7 | Высказывайте свое расположение к человеку языком тела |  |
| 8 | Будьте эмоциональны и открыты.  В конце можно спросить, готов ли человек продолжать общение  Поблагодарите человека по смс или ел почте за встречу |  |
| 9 | Получайте удовольствие от свидания и будьте доброжелательны |  |
| 10 | Усвойте полученные уроки и двигайтесь дальше: сделайте выводы, проанализируйте ситуацию, скажите, что было сделано неправильно, |  |
| 11 |  |  |

**Уверенность в решении конфликтов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Исходите всегда из того, что у вас есть права сказать о том, чем вы недовольны. |  |
| 2 | Исходите из того, что ситуация редко бывает категоричной  У людей могут быть разные мнения. С этим стоит считаться |  |
| 3 | Начните разговор с МЫ. А не с Я .  Ошибка думать, что один прав , а другой ошибается Истина в том, что другой думает и по-другому. У вас просто разные точки зрения |  |
| 4 | Выскажите то, что вы чувствуете |  |
| 5 | Поясните, что вместе хотите найти решение вопроса. – не старайтесь переубедить другого и навязать ему свою точку зрения – это бесполезно!  Лучше: я вижу только часть ситуации, а что ты об этом думаешь? Каково твое мнение на этот счет? |  |
| 6 | Дайте человеку возможность высказаться:  Как ты относишься к тому, что произошло?  Какие чувства ты испытываешь? ( если это не понятно)  Почему у нас все произошло именно так? |  |
| 7 | Показывайте человеку, что вы его слушаете |  |
| 8 | Говорите определенно и то, что имеете в виду  Дайте возможность собеседнику тоже высказаться по этому вопросу |  |
| 9 | Постарайтесь найти совместное решение. |  |
| 10 | Очень полезно использовать паузы. Продышите в этот момент свои негативные эмоции ( вдох – пауза – резкий выдох) |  |
| 11 | Используйте технику «Дарение» |  |
| 12 | Сделайте выводы, как избежать конфликта в подобной ситуации |  |