

Проект

Мастерство Убеждения

12 Занятие

Подводим Итоги

Домашнее Задание 11

- Кто просил скидку?
- РФП Денег
- Любые Вопросы

Про скидки

- ***Я не могу*** дать скидку
- *А кто может?*

- ***На этот товар*** мы скидок не даем
- *А на какой даете?*

- ***Сейчас*** у нас нет скидок
- *А когда будут?*

Про деньги

- Если вы говорите только про деньги, вы сильно уменьшаете поле решений
- Подумайте, что еще может быть для вас важно помимо денег

Дополнительные параметры

- Время
- Качество
- Количество
- Условия
- Гарантия (кто берет на себя риски)
- ...
- Что еще важно для вас?
- Что еще важно для вашего собеседника?

Основной принцип торга

- Соглашаясь что-то отдать, всегда обозначьте, **что вы хотите получить взамен**

Не думайте, что из-за вашей уступки ваш собеседник станет более благосклонен

- Если вы что-то получили от собеседника, дайте и ему что-то взамен

ПУ для увеличения дохода

*Впредь я с удовольствием **меняю** свою жизнь так, чтобы легко получать деньги в желанном количестве*

*Отныне я легко нахожу способы намного увеличить свой доход и с удовольствием их **применяю***

*Отныне я легко нахожу и **реализую** самые замечательные идеи, которые позволяют мне намного увеличить мои доходы*

*Впредь я легко замечаю и **использую** все возможности для создания новых источников дохода*

ПУ для работы со страхом публичных выступлений

Отныне я с удовольствием выступаю на публике

Отныне я получаю энергию от публичных выступлений

Отныне мне нравится выступать публично

Отныне я с удовольствием чувствую себя в центре внимания

Отныне я преобразовываю волнение перед выступлением на публике в свою энергичную и воодушевляющую речь

Отныне я легко и быстро подбираю нужные слова, когда выступаю на публике

Отныне я чувствую себя уверенно, когда выступаю на публике

Отныне я спокойно отношусь к тому, что думают и говорят обо мне окружающие люди

Отныне я никому ничего не должен

Отныне моя самооценка зависит только от меня

Отныне я одобряю себя во всем

ПУ для работы со страхом отказов

Отныне я легко и с юмором воспринимаю отказы окружающих меня людей

Отныне я спокойно и уверенно прошу окружающих меня людей о том, что мне нужно

Отныне я позволяю людям проявлять свои лучшие качества, когда они оказывают мне помощь

Отныне я спокойно отношусь к тому, что думают и говорят обо мне окружающие люди

Отныне я никому ничего не должен

Отныне моя самооценка зависит только от меня

Отныне я чувствую себя уверено в любой ситуации

Что такое манипуляция?

Что такое манипуляция?

Манипулятор:

- Хочет достичь **ТОЛЬКО СВОИХ** целей
- Не ценны чувства, эмоции, желания собеседника
- Скрытое воздействие

Человек, который легко противостоит манипуляциям:

- Уверенный, независимый
- Способный открыто озвучить свое мнение
- Спокойный, не впадающий в эмоции
- Умеющий вести разговор, задавать вопросы, прояснять ситуацию
- Способный сохранять критичность мышления
- Способный выйти из ситуации в любой момент на время или навсегда

Признаки манипуляций

- Попытки понизить вашу самооценку
- Зацепить вас эмоционально
- Ущемить ваши права
- Использование генерализации и обобщений
- Попытки вызвать чувство вины
- Вызвать страх (например, шантажом)
- Попытки призывать к чувству долга или давить обязательствами
- «Ты же говорил!» - не давать вам возможности изменений
- Принудить к немедленному принятию решения
- Дать простые и универсальные решения
- Попытки навязать вам то, что вам не нравится

Ключ к защите от манипуляций

- Уверенность в себе и стабильная самооценка
- + не впадать в эмоции
- + сохранение критичности мышления
- + не реагировать сразу же (словами или действиями)

Что делать?

- Оpoznать: Стоп, манипуляция!
- Задержать автоматические реакции
- Сделать паузу или дистанцироваться

Словесные техники

- Конкретизация
- Прояснение целей собеседника
- Озвучивание своих чувств, эмоций
- Вводить свои правила

Энергетические приемы для защиты и стабилизации самооценки

- Защитный кокон
- Вентилятор
- Детский сад

Где мы теряем энергию:

- Эмоциональные блоки
- Идеализации
- Нестабильная самооценка /
самоосуждение

Подводим итоги

Чтобы успешно договариваться

- Убираем эмоциональные блоки
(перестаем бороться с собеседником)
- Работаем с идеализациями
(перестаем осуждать собеседника /себя)
- Стабилизируем самооценку
(ПУ + действия)
- Действуем
 - учимся вести разговор и задавать вопросы
 - обсуждать то, что еще не обсуждали
 - налаживать контакт, говорить комплименты
 - находить общее – то, что объединяет, а не разобщает

Волшебная формула убеждения

1. **Увидеть** человека за проблемой

отделить человека от проблемы /убрать свой негатив

2. **Наладить** контакт

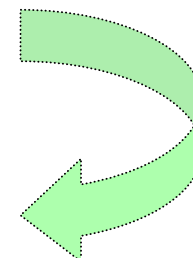
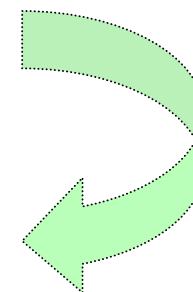
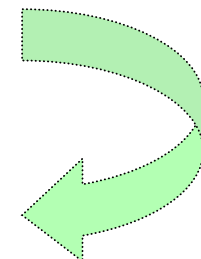
создать располагающую атмосферу/ расслабить/
посмотреть в глаза / улыбнуться / комплимент

3. **Услышать** позицию человека

выслушать / доброжелательно задать вопросы/
расспросить/ выразить понимание

4. **Ваша позиция/** аргументы

искать общую позицию или решение



Если хотим убедить группу людей

- РФП странных людей
- Какая идеализация активируется, когда не получается убедить
- Наладить контакт с каждым в отдельности
- Когда убеждаем: обращаемся к кому-то конкретному, а не ко всем сразу

Как сказать, если вам что-то не нравится:

Факт – ваше Объяснение – Вопрос

- *Последние 3 раза, когда я приходила домой, посуда была не вымыта*
- *Я чувствую себя уставшей, когда прихожу с работы, и мне кажется, что наши договоренности для тебя не важны*
(Я чувствую/ мне кажется/ я ощущаю/...)
- *Я права? Какое твое мнение? ...*

Как получить желаемое:

Комплимент – просьба – комплимент

У тебя столько всего получается делать хорошо

*Я буду тебе очень благодарна, если ты сможешь
помочь мне с посудой, и подарить мне хорошее
настроение на вечер*

*Спасибо тебе большое, ты очень понимающий и
чуткий*

Удачи в переговорах!

Напишите, пожалуйста, свой отзыв об участии в проекте в группе VK

Бонус за отзыв:

Полный список ПУ для увеличения дохода:

- 56 позитивных утверждений, позволяющих поменять свое отношение к деньгам и повысить доход

Мои контакты:

- Skype: nadiarezv
- vk.com/id59919708