

ЗНАКОМИМСЯ?

**Я - ЛАСТЕНКО КАТЕРИНА, ТРЕНЕР ПО ПЕРЕГОВОРАМ,
АВТОР КУРСА «Я ВСЁ РЕШУ!»**

ЗДЕСЬ ВЫ НАЙДЕТЕ ПОШАГОВУЮ ИНСТРУКЦИЮ

«SMALL TALK: КАК УСТАНОВИТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНУЮ СВЯЗЬ С ЧЕЛОВЕКОМ»

Ведь любые переговоры начинаются именно с этого. Сначала нужно найти контакт с человеком, а потом уже обсуждать дела и презентовать себя и свой продукт.



ВИДЫ КОНТАКТОВ С ВАШИМ ОППОНЕНТОМ

ВИЗУАЛЬНЫЙ : смотрим в глаза, находим комфортный режим касания взглядом

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ: излучаем уверенность, позитивные вайбы, интерес или нейтральность

МЕНТАЛЬНЫЙ: находим нужные слова, понятные оппоненту и уместные в ситуации

ФИЗИЧЕСКИЙ (для не формальных бесед): возможны легкие касания для «социальной зоны тела» - руки, плечи, верх и середина спины



1 ШАГ - ВНУТРЕННЕЕ СОСТОЯНИЕ



- Уверенность
- Доброжелательность
- Открытость
- Заинтересованность
- «Своя фишка»

ЛАЙФХАК:

✓ *Искренность: не улыбайтесь если не хочется*

2 ШАГ – ПОИСК ОБЩЕГО: ЧТО СВЯЗЫВАЕТ ЛЮДЕЙ?



- Пребывание в текущей ситуации
 - Дела
 - Интересы
 - Хобби
- Принадлежность к сообществам
 - Общие знакомые
 - Достижения
 - Характер, поведение
 - Семья, дети

=====

ЛАЙФХАК:

Общие темы, которые лучше не затрагивать: похожие проблемы, в особенности связанные со здоровьем, возраст, происхождение (землячество)

2 ШАГ: УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА - ЧТО ДЕЛАТЬ?

Описание происходящего

Мнение о текущем моменте

- Мне кажется ...
- Я чувствую...
- Я думаю...
- Я понимаю...
- Мне нравится/понравилось...

Вопрос:

О происходящем

О самочувствии

О мнении

- ..., не правда ли?
- Как вам ...?
- А вы слышали... ?
- Вы не подскажите...?

Нейтральные новости

- Начало, должно быть, перенесли.
- Ваш коллега вышел 5 минут назад.



2 ШАГ: УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА - ЧТО ДЕЛАТЬ?

- **Метод Франклина:** просим помощи, совета, экспертизы
- **Интересный факт обо мне**
- **Список любимых тем**
- **Чем я могу быть полезен?**
- **Апелляция** к третьим лицам для привлечения внимания аудитории
- **«Гладиолус»** (нестандартные фразы): Вы не подскажете, как правильно знакомиться на кофе-паузах? 😊



3 ШАГ – СИМПАТИЯ: ЛАЙФХАКИ КОМПЛИМЕНТОВ

- Постарайтесь уловить, что человек сам хотел в себе подчеркнуть
- Свой взгляд на человека: редкость, заслуженность, правдивость

- **!! Осторожно – пошлость !!**

Не делаем комплименты внешности – фигура, физ форма, одежда и т.д.

- **Косвенный** комплимент - третьим лицам или при третьих лицах

- **«Вы не только... но и...»**

Пример: Вы не только профессионал, но и очень интересная личность

- **Комплимент-вопрос**

Пример: Как у вас получается? В чем ваш секрет? Где вы этому научились?

3 ШАГ – СИМПАТИЯ: ПРИМЕРЫ КОМПЛИМЕНТОВ

- С вами очень интересно разговаривать
- Пунктуальность – редкое качество
- Вы столько всего знаете
- Мне понравилось, как вы это сформулировали
- Очень неординарное решение
- Вы не против, если я запишу ваше высказывание?
- Вы всегда умеете быть в курсе последних новостей
- Восхищаюсь вашим умением убеждать
- Всегда приятно иметь дело с профессионалом
- У меня повышается настроение на наших встречах



4 ШАГ – КРАСИВЫЙ ФИНАЛ. КАК ЗАКОНЧИТЬ СМОЛЛ ТОК?

- **Перейти к интересующему вопросу**

- **Обнажить планы**

Пример: Я бы ещё хотел поговорить с Еленой...

- **Вежливость + пожелание**

Пример: Было приятно с вами пообщаться,
желаю хорошего вечера.

- **Следующий шаг**

Пример: Давайте встретимся на следующей неделе



**О ТОМ, КАК УПРАВЛЯТЬ ПЕРЕГОВОРАМИ, КОТОРЫЕ ВЫ ВЕДЕТЕ
КАЖДЫЙ ДЕНЬ НА РАБОТЕ И В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ, ВЫ УЗНАЕТЕ НА
КУРСЕ «Я ВСЁ РЕШУ!»**

РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ СЕЙЧАС!

[**→ Узнать подробнее и принять участие ←**](#)

