



# Как отстаять себя и не убить переговоры?





# Соколова Наталья



- практикующий психолог

- бизнес-тренер

\* *выход из кризисных состояний*

\* *преодоление страхов*

\* *преодоление финансового потолка*

\* *работа с тревожностью*



# Как поставить человека на место и отстоять себя.

## Кейс 1.

- «Ты слишком эмоционален»
- «Ярко красишься»
- «Странно одеваешься»



# Варианты решения?

- 1) игнорирование
- 2) раздувание конфликта



# Решение!

- «Да, я такой»
- «Да, я эмоциональный человек»
- «Это часть меня, давайте лучше обсудим....»

# Как поставить человека на место и отстоять себя.

## Кейс 2.

- «Не так лечишь, не так готовишь, не так стоишь, не так сидишь»





# Варианты решения?

- 1) промолчать
- 2) ответить: «Не указывай мне», «Сам знаю как поступить», «Хватит меня учить»



# Решение!

- «Хорошо, что у каждого есть право на свое мнение»
- «Ты прав, сколько людей, столько и мнений»
- «Спасибо, я подумаю»



# Как поставить человека на место и отстоять себя. Кейс 3.



- «Молодой человек, почему Вы так ярко оделись?»

Каталог партнеров  
по образовательной  
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

# Варианты решения?

???



# Решение!

- «Для чего это было сказано?»
- «Что Вам дало повод так сказать?»
- «Для чего Вы при всех мне об этом сказали?»
- «Попрошу не отвлекаться от регламента и оставить попытки меня скомпрометировать»

# Как поставить человека на место и отстоять себя. Кейс 4.



- «Не буду я ничего делать»
- «Вы жулик, доктор»



# Варианты решения?

???

Каталог партнеров  
по образовательной  
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

# Решение!

- «И?»»



# Как не убить переговоры. Кейс 1.

## Фразы убийцы:

- «Это понятно»
- «Это банально»
- «Это очевидно»



# Решение!

- «Интересная мысль, а давайте подробнее обсудим»
- «Надо об этом подумать, какие конкретные шаги нужно сделать для того чтобы ...»
- «Я учту Ваш совет, а вот в этой ситуации как быть?»





# Как не убить переговоры. Кейс 2.

## Фразы убийцы:

- «Ты должен»
- «Ты не должен»
- «Тебе надо»



# Решение!

- «Присмотритесь к этому варианту»
- «Посмотри и скажи свое мнение»
- «Может это Вас заинтересует»
- «Есть интересный вариант, посмотри, пожалуйста»



# Как не убить переговоры.

## Кейс 3.

**Фраза убийца:**

- «Я Вас понимаю»



# Решение!

- 1) Выслушать собеседника
- 2) Присоединиться эмоционально (отвечаем с его эмоцией).
  - «Ужасно»
  - «Это очень неприятная ситуация»
- 3) Уводим в нейтральное состояние, с понижением голоса.
  - «Давайте посмотрим, как это можно решить»



# Как не убить переговоры.

## Кейс 4.

**Фраза убийца:**

- «Ты не прав»



# Решение!

- «Есть альтернативная точка зрения»
- «Давайте рассмотрим оба варианта и Ваш и мой, может найдем точки соприкосновения»
- «Я все таки придерживаюсь другой точки зрения»



# Спасибо за внимание!

Спикер: Соколова Наталья

