

ШКОЛА ТРЕНИНГ

# ТЕХНОЛОГИИ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

Автор школы: Степан Грицьков



**Эволюция РА**  
объединенное корпоративное сообщество



# ВСТУПЛЕНИЕ ОБЩЕНИЕ

1. ТОТ, КТО УМЕЕТ  
ГРАМОТНО ОБЩАТЬСЯ  
ВСЕГДА ПОЛУЧАЕТ НЕОБХОДИМОЕ

2. ВСЕ ПРАВИЛА  
ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ  
ДАВНО ПРИДУМАНЫ.  
ОСТАЛОСЬ НАУЧИТЬСЯ ИМ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ.



## ОБЩЕНИЕ

— ПРОЦЕСС УСТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КОНТАКТОВ МЕЖДУ ЖИВЫМИ ОРГАНИЗМАМИ, ПОРОЖДАЕМЫЙ ПОТРЕБНОСТЯМИ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ВКЛЮЧАЮЩИЙ В СЕБЯ ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ, ОБЛАДАЮЩИЙ ВЗАИМНЫМ ВОСПРИЯТИЕМ И ПОПЫТКАМИ ВЛИЯНИЯ ДРУГ НА ДРУГА.

САМАЯ ГЛАВНАЯ ФОРМУЛА УСПЕХА — ЗНАНИЕ, КАК ОБРАЩАТЬСЯ С ЛЮДЬМИ.  
ТЕОДОР РУЗВЕЛЬТ

ВСТУПЛЕНИЕ

# ЦЕЛЬ СЕМИНАРА

1.

ОСВОИТЬ ПРАКТИЧЕСКИЕ  
НАВЫКИ И ПРИНЦИПЫ ОБЩЕНИЯ

2.

СФОРМИРОВАТЬ КОММУНИКАТИВНУЮ  
МОДЕЛЬ УСПЕШНОГО  
И УВЕРЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

ЕДИНСТВЕННАЯ НАСТОЯЩАЯ РОСКОШЬ - ЭТО РОСКОШЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ.  
АНТУАН ДЕ СЕНТ-ЭКЗЕПЮРИ



ВСТУПЛЕНИЕ

# ВЫ ПОЗНАКОМИТЕСЬ



ЕДИНСТВЕННАЯ НАСТОЯЩАЯ РОСКОШЬ - ЭТО РОСКОШЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ.

АНТУАН ДЕ СЕНТ-ЭКЗЕПЮРИ


ВСТУПЛЕНИЕ

# НАЙДЕТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ

КАК НАЙТИ ВЫГОДНЫХ  
**ПАРТНЕРОВ**  
ДЛЯ РАЗВИТИЯ  
ВАШЕЙ КОМАНДЫ



КАК ПРИДТИ  
К ВЗАИМОПОНИМАНИЮ  
СО «СЛОЖНЫМИ»  
**ЛЮДЬМИ**



КАК УЛУЧШИТЬ МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ



ЕДИНСТВЕННАЯ НАСТОЯЩАЯ РОСКОШЬ - ЭТО РОСКОШЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ.  
АНТУАН ДЕ СЕНТ-ЭКЗЕПЮРИ



ПРАВИЛА ТРЕНИНГА

# ПРАВИЛА РАБОТЫ ТРЕНИНГОВОЙ ГРУППЫ

1

ОБЩЕНИЕ ПО ПРИНЦИПУ  
«ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС»

2

КОРРЕКТНОСТЬ  
ВЫСКАЗЫВАНИЙ

3

ПРИНЦИП  
КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

4

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ  
ЗА СЛОВА И ПОСТУПКИ

5

ПРИНЯТИЕ СЕБЯ И ДРУГИХ  
БЕЗ КРИТИКИ И ОЦЕНКИ

6

ПРАВИЛО ОДНОГО  
ГОВОРЯЩЕГО

7

ПРИНЦИП  
ИСКРЕННОСТИ

8

ПОЛНОЕ ОТРЕШЕНИЕ  
ОТ ВНЕШНЕГО МИРА

9


ЗАКРЕПЛЕНИЕ ЗНАНИЙ  
ПРАКТИКОЙ

ГОТОВЫ? ПОЕХАЛИ!

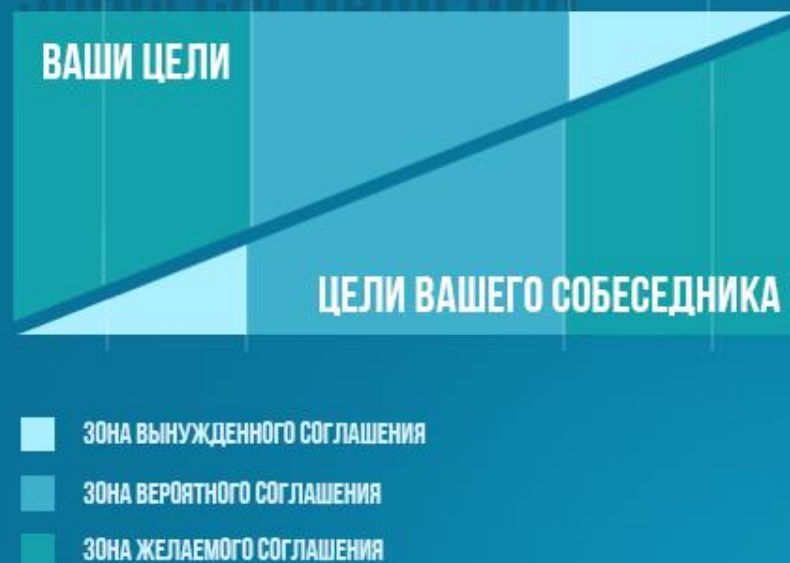
## 1 ПРАВИЛО

# ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕЛИ И ЦЕЛИ СОБЕСЕДНИКА

## SPR МОДЕЛЬ SMART

	<b>SIFIC</b> КОНКРЕТНОСТЬ
	<b>MEASURABLE</b> ИЗМЕРИМОСТЬ
	<b>ACHIEVABLE</b> ДОСТИЖИМОСТЬ
	<b>RELEVANT</b> УМЕСТНОСТЬ
	<b>TIME-FRAME</b> СРОКИ, ОГРАНИЧЕНИЯ

## ЗОНЫ СОГЛАШЕНИЯ



2 ПРАВИЛО

# 2/3 СМОТРЕТЬ СОБЕСЕДНИКУ В ГЛАЗА

КОНТАКТ ГЛАЗАМИ НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО И КОМФОРТНОГО ОБЩЕНИЯ



## ВВЕРХ - ВЛЕВО

ФАНТАЗИРУЕТ, ПРИДУМЫВАЕТ  
КАРТИНКУ, ВОЗМОЖНО,  
ЛОЖНУЮ.



## ПРЯМО - ВЛЕВО

ФАНТАЗИРУЕТ, ПРИДУМЫВАЕТ  
КАРТИНКУ, ВОЗМОЖНО,  
ЛОЖНУЮ.



## ВНИЗ - ВЛЕВО

ВСПОМИНАЕТ РЕАЛЬНЫЕ ТАКТИЛЬНЫЕ  
ОЩУЩЕНИЯ, ЗАПАХ,  
ВКУС.



## ПРЯМО

ВНИМАТЕЛЬНО СЛУШАЕТ,  
ВОСПРИНИМАЕТ  
ИНФОРМАЦИЮ.



## ВВЕРХ - ВПРАВО

ВСПОМИНАЕТ КАРТИНКУ РЕАЛЬНЫХ  
СОБЫТИЙ ИЛИ ОБРАЗОВ,  
ТО ЕСТЬ ТО ЧТО ВИДЕЛ САМ.



## ПРЯМО - ВПРАВО

ЗВУКОВОЕ ВОСПОМИНАНИЕ,  
ПЕРЕДАЕТ ТО, ЧТО  
РЕАЛЬНО СЛЫШАЛ



## ВНИЗ - ВПРАВО

ГОВОРIT В ЧЕМ УВЕРЕН

ГЛАЗА - ЗЕРКАЛО ДУШИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ  
Л.Н. ТОЛСТОЙ



3 ПРАВИЛО

# 2/3 ВРЕМЕНИ НЕОБХОДИМО СЛУШАТЬ.



ВОСПРИЯТИЕ ИНФОРМАЦИИ:



■ Я ГОВОРЮ ■ Я СЛУШАЮ

ПОДАВЛЕНИЕ

100%

ПАРТНЕРСТВО

50%

50%

УВАЖЕНИЕ

20%

80%

ИНИЦИАТИВА

80%

20%

МЕТОДЫ АКТИВНОГО СЛУШАНИЯ:

- 1 ПОДДАКИВАНИЕ
- 2 КИВАНИЕ ГОЛОВОЙ
- 3 УТОЧНЕНИЕ
- 4 НАВОДЯЩИЕ ВОПРОСЫ
- 5 ПОВТОРЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ 2-3 СЛОВ СОБЕСЕДНИКА.



ТРЕНИНГОВОЕ ЗАКРЕПЛЕНИЕ:

ВЗГЛЯД И СЛУШАНИЕ  
(РАССКАЗ ИСТОРИИ ПО 2 МИНУТЫ В ОДНУ СТОРОНУ)

ЧТО БЫ 1 ЧАС ГОВОРИТЬ, НЕОБХОДИМО 8 СЛУШАТЬ  
ВЕДИЧЕСКОЕ ЗНАНИЕ

## 4 ПРАВИЛО

# ИСКРЕННИЙ ИНТЕРЕС К СОБЕСЕДНИКУ И ЕГО ИМЯ

## ИМЯ - НЕОБХОДИМЫЙ АТРИБУТ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

- 1 БОЛЬШЕ ВСЕГО ЧЕЛОВЕКУ НРАВИТСЯ РАССКАЗЫВАТЬ О СЕБЕ, СВОИХ ПОДВИГАХ И ДОСТИЖЕНИЯХ.
- 2 КОГДА ВЫ НАЗЫВАЕТЕ ИМЯ ЧЕЛОВЕКА, ОН СЛОВНО ПРОБУЖДАЕТСЯ.
- 3 НЕЛЬЗЯ УПОТРЕБЛЯТЬ ИМЯ ЧЕЛОВЕКА РАССКАЗЫВАЯ НЕГАТИВНЫЕ ИСТОРИИ.

ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА ЗВУК ЕГО ИМЕНИ — САМЫЙ ПРИЯТНЫЙ ЗВУК В МИРЕ.  
Д. КАРНЕГИ



## 5 ПРАВИЛО

# ОТНОШЕНИЯ ПО ПРИНЦИПУ ДОПОЛНИТЕЛЬНОСТИ

СОТРУДНИЧЕСТВО – САМАЯ ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ОБЩЕНИЯ

● - ВАША ТОЧКА ЗРЕНИЯ

■ - ТОЧКА ЗРЕНИЯ СОБЕСЕНИКА



ТОЧКИ ЗРЕНИЯ  
СОВПАДАЮТ



ТОЧКИ ЗРЕНИЯ  
ДОПОЛНЯЮТСЯ



ТОЧКИ ЗРЕНИЯ  
СОГЛАСОВЫВАЮТСЯ

## ВАЖНО!

В ПЕРЕГОВОРАХ ЗАПРЕЩЕНО УПОТРЕБЛЯТЬ ФРАЗЫ ПО ТИПУ «ТЫ НЕ ПРАВ», «НЕТ», «ЭТО НЕ ТАК», «ТЫ ОШИБАЕШЬСЯ» И Т.Д.

## 6 ПРАВИЛО

# ДАРИТЕ И ПРИНИМАЙТЕ КОМПЛИМЕНТЫ



КОМПЛИМЕНТ СНИЖАЕТ НАПРЯЖЕННОСТЬ, ПРИДАЕТ УВЕРЕННОСТИ ОБОИМ СОБЕСЕДНИКАМ, РАСПОЛАГАЕТ К ТЕПЛОМУ ОБЩЕНИЮ.

### СЕКРЕТЫ КОМПЛИМЕНТОВ:



#### КОМПЛИМЕНТ МИНУС — ПЛЮС

Я НЕ МОГУ СКАЗАТЬ ЧТО ТЫ РАБОТАЕШЬ ХОРОШО,  
ТЫ РАБОТАЕШЬ — ОТЛИЧНО!



#### АССОЦИИРОВАНИЕ С ПРИРОДОЙ

ТЫ БЫСТРЫЙ КАК ВЕСЕННИЙ ВЕТЕР И МУДРЫЙ  
КАК МАТУШКА-ЗЕМЛЯ

ДА

#### ГОВОРИТЕ ПРАВДУ

НИКОГДА НЕ ЛЬСТИТЕ И НЕ ВРИТЕ, А ГОВОРИТЕ  
ТОЛЬКО ТО ЧТО У ЧЕЛОВЕКА ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ИМЕТЬСЯ.



ТРЕНИНГОВОЕ ЗАКРЕПЛЕНИЕ:  
КОМПЛИМЕНТЫ В 2 КРУГА

НЕТ ЖЕНЩИНЫ НАСТОЛЬКО НЕКРАСИВОЙ, ЧТОБЫ БЫТЬ НЕЧУВСТВИТЕЛЬНОЙ К КОМПЛИМЕНТАМ.





7 ПРАВИЛО

# ПРОЯВЛЯЙТЕ ГИБКОСТЬ



**КАТЕГОРИЧНОСТЬ**

— ПРИЗНАК ОГРАНИЧЕННОСТИ.

## ПЛАСТИЧНОСТЬ И ГИБКОСТЬ,

СПОСОБНОСТЬ УКЛОНЯТЬСЯ ОТ НЕНУЖНЫХ НАПАДЕНИЙ, ОБОЙТИ КОНФЛИКТЫ — ВСЕ ЭТО ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ СЭКОНОМИТЬ СИЛЬ И ЭНЕРГИЮ ЧЕЛОВЕКА ДЛЯ ПОЛНОЦЕННОЙ ЖИЗНИ И СОТРУДНИЧЕСТВА.



**ТРЕНИНГОВОЕ ЗАКРЕПЛЕНИЕ:**

ПО 2 ЧЕЛОВЕКА. ОДИН ПРЕДЛАГАЕТ ВСЕ ЧТО УГОДНО, А ВТОРОЙ ЛЮБЫМИ СПОСОБАМИ ОТКАЗЫВАЕТСЯ.

ЕСЛИ ТЫ ГИБОК И МЯГОК — ТЫ ИДЕШЬ ДОРОГОЙ ЖИЗНИ. ЕСЛИ ТЫ НЕГИБОК И ТВЕРД — ТЫ ИДЕШЬ ДОРОГОЙ СМЕРТИ



## 8 ПРАВИЛО

# ПРОЯВЛЯЙТЕ УВЕРЕННОСТЬ

ПРОЯВЛЕНИЕ УВЕРЕННОСТИ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЕ САМОЙ УВЕРЕННОСТИ.

	АГРЕССИВНОЕ	УВЕРЕННОЕ	НЕУВЕРЕННОЕ
КОНТАКТ ГЛАЗ	ПРИСТАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД В ГЛАЗА	УСТОЙЧИВЫЙ КОНТАКТ ГЛАЗ: В ГЛАЗА СМОТРИТ ТОЛЬКО ВО ВРЕМЯ ПРЕДЪЯВЛЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ	ОТСУТСТВИЕ КОНТАКТА ГЛАЗ: СМОТРЯТ СЕБЕ ПОД НОГИ, НА ПОТОЛОК, НО НЕ В ГЛАЗА СОБЕСЕДНИКУ
ДИСТАНЦИЯ ОБЩЕНИЯ	МИНИМАЛЬНАЯ. НА ПАРТНЕРА ВСЕ ВРЕМЯ НАСТУПАЮТ, ДАВЯТ	ОПТИМАЛЬНАЯ. СООТВЕТСТВУЕТ ПРИНЯТЫМ В ДАННОЙ СРЕДЕ НОРМАМ ОФИЦИАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ	СТРЕМИТЬСЯ К УВЕЛИЧЕНИЮ: ОТ ПАРТНЕРА «ОТСТУПАЮТ», РАЗГОВОР НА БОЛЬШОМ РАССТОЯНИИ
ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ	БУРНАЯ. РАЗМАХИВАЮЩАЯ РУКАМИ, СОВЕРШЕННО ШУМНЫЕ И ХАОТИЧНЫЕ ДВИЖЕНИЯ	СООТВЕТСТВУЕТ СМЫСЛУ СКАЗАННОГО	НАПРЯЖЕННАЯ. ДРОЖЬ И ХАОТИЧНЫЕ ДВИЖЕНИЯ. СУДОРОЖНЫЕ РЫВКИ.
ТОН, ИНТОНАЦИЯ, ГРОМКОСТЬ ГОЛОСА	КРИКИ, ВОПЛИ, УГРОЖАЮЩИЕ ИНТОНАЦИИ. СОБЕСЕДНИКА СОВСЕМ НЕ СЛУШАЮТ, НА ДАЮТ ГОВОРИТЬ	ГОВОРЯТ ДОСТАТОЧНО ГРОМКО ЧТО БЫ БЫТЬ УСЛЫШАНЫМ СОБЕСЕДНИКОМ. УВЕРЕННЫЕ ИНТОНАЦИИ. СОБЕСЕДНИКА ВНИМАТЕЛЬНО ВЫСЛУШИВАЮТ	ГОВОРЯТ ТИХО, СБИВЧИВО, СТРЕМЯТСЯ СОКРАТИТЬСЯ ПАУЗЫ В РАЗГОВОРЕ. ФРАЗЫ НЕОПРАВДААННО ЗАТЯНУТЫ.
СОДЕРЖАНИЕ РЕЧИ	УПРЕКИ, УГРОЗЫ, ПРИКАЗЫ, ОСКОРБЛЕНИЯ	ИНФОРМИРОВАНИЯ О СВОИХ ПРАВАХ, ЖЕЛАНИЯХ, НАМЕРЕНИЯХ, ДЕЙСТВИЯХ	ОПРАВДЫВАНИЯ, ИЗВИНЕНИЯ, ОБЪЯСНЕНИЯ
СОДЕРЖАНИЕ ТРЕБОВАНИЕ	УГРОЗЫ, ПРИКАЗЫ	КРАТКОЕ И ЧЕТКОЕ	ПОНЯТЬ ЧТО ИМЕННО ХОЧЕТ ЧЕЛОВЕК НЕВОЗМОЖНО, ОБ ЭТОМ НЕ ГОВОРЯТ
ОБОСНОВАНИЯ	НЕ ДАЕТСЯ	КРАТКОЕ И ЧЕТКОЕ	ОБОСНОВАННЕЕ ДЛИННОЕ И БЕССМЫСЛЕННОЕ.

## 9 ПРАВИЛО

# КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОИ ЧУВСТВА

1. ВЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ СДЕРЖАНЫ И СПОКОЙНЫ В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ.

2. ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ ЛЕГКО МАНИПУЛИРОВАТЬ.

3. ЭМОЦИИ НЕ ЛУЧШИЙ СОВЕТНИК В БИЗНЕСЕ.



ТРЕНИНГОВОЕ ЗАКРЕПЛЕНИЕ:  
УПРАЖНЕНИЕ НА НЕВЕРБАЛКУ «КУКЛА»



ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ  
ЭМОЦИИ

ЗОНА ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ



ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ  
ЭМОЦИИ

— Я ТАК ПОНИМАЮ, САМИ ВЫ НЕ ПОДВЕРЖЕНЫ ЭМОЦИЯМ?

— ЕСЛИ И ПОДВЕРЖЕН, ТО, ВО ВСЯКОМ СЛУЧАЕ, НЕ ПОМНЮ, ЧТОБЫ ДАВАЛ ИМ ВЫХОД. НЕ ВИЖУ, КАКАЯ ОТ НИХ ПОЛЬЗА.

ДЖЕРОМ ДЭВИД СЭЛИНДЖЕР. ТЕДДИ

10 ПРАВИЛО

# ЗАДАВАЙТЕ СИЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ НЕСКОЛЬКО ОСНОВНЫХ ВИДОВ ВОПРОСОВ:

## 1 ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

ВОПРОСЫ, ПРЕДПОЛАГАЮЩИЕ  
РАЗВЕРНУТЫЙ ОТВЕТ

НАЧИНАЙТЕ ВОПРОС СО СЛОВ:  
ЧТО? КАК? ПОЧЕМУ? КАКИМ  
ОБРАЗОМ?

«КАКОЙ РЕЗУЛЬТАТ БЫЛ БЫ  
ПРИЕМЛЕМЫМ ДЛЯ ВАС?»

«ЧТО СЛЕДУЕТ ПРЕДПРИНЯТЬ,  
ЧТОБЫ ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ?»

## 2 ЗАКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

ВОПРОСЫ, ПРЕДПОЛАГАЮЩИЕ  
ОДНОЗНАЧНЫЙ ОТВЕТ

«КОГДА ИСТЕКАЕТ СРОК СДАЧИ  
ОБЪЕКТА?»

«ТЫ ХОЧЕШЬ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ  
ПРОЕКТА?»

«ВАС БОЛЬШЕ ВСЕГО ИНТЕРЕСУЕТ  
ГРАФИК РАБОТЫ?»

## 3 АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВОПРОСЫ

ВОПРОСЫ, В ФОРМУЛИРОВКЕ КОТОРЫХ  
СОДЕРЖАТСЯ ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ

«ТЫ ПРЕДПОЧИТАЕШЬ, ЧТОБЫ Я  
ДАЛ ТЕБЕ ОТВЕТ ПО ТЕЛЕФОНУ,  
ПРИСЛАЛ ПО ФАКСУ ИЛИ ПО  
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ?»

## ВАЖНО!

НЕОБХОДИМО ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ «В ЛОБ», ДАБЫ НЕ ТЕРЯТЬ ВРЕМЯ.



**ПЕРЕРЫВ НА ОБЕД**

ВРЕМЯ ПОДКРЕПИТЬСЯ



11 ПРАВИЛО

# УЛЫБКА И ЧУВСТВО ЮМОРА

## ЮМОР

— ПОКАЗАТЕЛЬ ИНТЕЛЛЕКТА  
И УВЕРЕННОСТИ

## УЛЫБКА

ВСЕГДА ФОРМИРУЕТ  
ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЯКОРЬ  
ПРИ БЕСЕДЕ С ЧЕЛОВЕКОМ

### ВАЖНО!

1. ЧИТАЙТЕ КАЖДОЕ УТРО НОВЫЕ АНЕКДОТЫ. РАСПРОСТРАНЯЙТЕ ПОЗИТИВ.
2. ИНОГДА УЛЫБКУ НУЖНО «НАТЯГИВАТЬ».
3. ПРИКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИТИВНЫХ ЭМОЦИЙ, ПСИХОСОМАТИКА. ( ПРИМЕР С КАРАНДАШОМ, ЗАРЯДКА ПО УТРАМ )



ТРЕНИНГОВОЕ ЗАКРЕПЛЕНИЕ:  
УПРАЖНЕНИЕ МАЯТНИК В ГРУППАХ ПО 5-6 ЧЕЛОВЕК

СМЕХ — ЭТО СИЛА, КОТОРОЙ ВЫНУЖДЕНЫ ПОКОРЯТЬСЯ ВЕЛИКИЕ МИРА СЕГО  
ЗОЛЯ.Э



## 12 ПРАВИЛО

# НЕ МАНИПУЛИРУЙТЕ И НЕ ПОЗВОЛЯЙТЕ МАНИПУЛИРОВАТЬ СОБОЙ



**УХОД**  
ОТ МАНИПУЛЯЦИЙ  
В ОБЩЕНИИ

ПРЕДЛАГАТЬ ОДИН РАЗ.  
ПРЕДЛАГАТЬ 2 РАЗА  
**ЭТО НАСИЛИЕ**

СОГЛАШАТЬСЯ СРАЗУ  
ЕСЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЕ  
**ПОДХОДИТ**

ЦЕНИТЬ В ЧЕЛОВЕКЕ  
**НЕ ПРЕДАННОСТЬ**  
А ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

**НЕ НАРУШАТЬ ГРАНИЦЫ  
И ДЕРЖАТЬ ДИСТАНЦИЮ**

**НЕ УПОТРЕБЛЯТЬ**  
СЛОВСОЧЕТАНИЕ «Я ДОЛЖЕН».  
**ЗАМЕНИТЬ ЕГО НА**  
«Я ТАК РЕШИЛ, ЭТО МОЙ ВЫБОР»

**РУГАТЬ НАЕДИНЕ,  
ХВАЛИТЬ ПРИ ВСЕХ**

**НЕ ОЦЕНИВАТЬ ДРУГИХ**

**ИСПОЛЬЗОВАТЬ КРИТИКУ  
ДЛЯ СВОЕГО РОСТА**

**НЕ СРАВНИВАТЬ СЕБЯ С ДРУГИМИ  
ТОЛЬКО С СОБСТВЕННЫМ  
ПОТЕНЦИАЛОМ**

**НЕ СТАРАЙТЕСЬ ВСЕМ НРАВИТЬСЯ  
ЭТОГО ВСЕ РАВНО  
НИКОГДА НЕ БУДЕТ**

СЦЕНАРНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ  
**ВИЗУАЛИЗАЦИЯ**



### ТРЕНИНГОВОЕ ЗАКРЕПЛЕНИЕ:

1. НАПИСАТЬ 10 ЦЕЛЕЙ НА НЕДЕЛЮ, МЕСЯЦ И ГОД.
2. ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ПАРТНЕРОВ ПО ОБЩЕНИЮ.

## 13 ПРАВИЛО

# НЕ КРИТИКУЙТЕ, НО ВОСПРИНИМАЙТЕ КРИТИКУ



В ТОЖЕ ВРЕМЯ ПРОФЕССИОНАЛ РАСТЕТ ТОЛЬКО  
ДО ТЕХ ПОР, ПОКА ОН СПОСОБЕН  
ВОСПРИНИМАТЬ КРИТИКУ



КРИТИКА МОЖЕТ РАЗРУШИТЬ ЧЕЛОВЕКА.  
КРИТИКА — ЭТО НАПАДЕНИЕ НА ЛИЧНОСТЬ

КАК ПРАВИЛЬНО ДАВАТЬ КРИТИКУ «ПРИНЦИП ЗХ К»

КОМПЛИМЕНТ

КРИТИКА

КОМПЛИМЕНТ

КРИТИКА — ЭТО ПРАВИЛЬНОЕ КРОВООБРАЩЕНИЕ, БЕЗ НЕЕ НЕИЗБЕЖНЫ ЗАСТОЙ И БОЛЕЗНЕННЫЕ ЯВЛЕНИЯ  
ОСТРОВСКИЙ Н. А.

## 14 ПРАВИЛО

# СТРОЙТЕ РАЗГОВОР НА ОСНОВЕ ЗАКОНА 3-Х «П»

## ПРИМИ

ПРИНИМАЙТЕ ЛЮДЕЙ И СИТУАЦИИ ТАКИМИ КАК ОНИ ЕСТЬ, БЕЗ КРИТИКИ И ОСУЖДЕНИЯ. ПРОСТО ПРИМИТЕ, ДАЙТЕ ШАНС ИМ БЫТЬ СОБОЙ, НЕ НАВЯЗЫВАЙТЕ НА НИХ СВОИ СТЕРЕОТИПЫ И НЕ ВЕШАЙТЕ СВОИ ЯРЛЫКИ.

## ПОЙМИ

ПОЙМИТЕ ИСТИННЫЕ ПРИЧИНЫ ПОСТУПКА ЧЕЛОВЕКА. ПОЙМИТЕ ПОЧЕМУ ОН СЕЙЧАС ТАК ГОВОРИТ/ДЕЛАЕТ. ОСОЗНАВ И ПОНЯВ ПРИЧИНЫ, ВЫ ИЗМЕНИТЕ СВОЕ ОТНОШЕНИЕ.

## ПОДДЕРЖИ

ПОЙМИТЕ ИСТИННЫЕ ПРИЧИНЫ ПОСТУПКА ЧЕЛОВЕКА. ПОЙМИТЕ ПОЧЕМУ ОН СЕЙЧАС ТАК ГОВОРИТ/ДЕЛАЕТ. ОСОЗНАВ И ПОНЯВ ПРИЧИНЫ, ВЫ ИЗМЕНИТЕ СВОЕ ОТНОШЕНИЕ.



ТРЕНИНГОВОЕ ЗАКРЕПЛЕНИЕ:  
УПРАЖНЕНИЕ НА ДОВЕРИЕ И РАСКОВАННОСТЬ. ПАДЕНИЕ СО СТУЛА

## ДРУЖБА

ВОЗМОЖНА МЕЖДУ, КАЗАЛОСЬ БЫ,  
ДАЖЕ САМЫМИ РАЗНЫМИ

МЫ ПЕРЕНЕСЕМ ДАЖЕ КОНЕЦ СВЕТА, ЕСЛИ НАС ВОВРЕМЯ И ПРАВИЛЬНО ПОДДЕРЖАТЬ.

ОЛЬГА СУТУЛОВА



15 ПРАВИЛО

# ПОДЧИНИТЕ СЕБЕ СВОЕ ТЕЛО И НАУЧИТЕСЬ ПРАВИЛЬНО ЖЕСТИКУЛИРОВАТЬ



## ЖЕСТЫ

ДОЛЖНЫ БЫТЬ ОТКРЫТЫМИ И ЗАКОНЧЕННЫМИ



## ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ

НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ - ЧАКРАХ

### ВАЖНО!

НЕВЕРБАЛИКА — КРАЙНЕ ВАЖНА В ОБЩЕНИИ.

ЕЮ МОЖНО РАСПОЛАГАТЬ К СЕБЕ ЧЕЛОВЕКА, РИСОВАТЬ ОБРАЗЫ И Т.Д.



ТРЕНИНГОВОЕ ЗАКРЕПЛЕНИЕ:

УПРАЖНЕНИЕ-ИГРА КРОКОДИЛ. ГРУППЫ ПО 4-5 ЧЕЛОВЕК

16 ПРАВИЛО

# НЕ ПОПАДАЙТЕ В ТРЕУГОЛЬНИК НЕВРАСТЕНИКА



?

СИТУАЦИЯ:  
ИЗБАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА ОТ ЕГО ПРОБЛЕМЫ  
ЗАЧАСТУЮ ВЕДЕТ К СОЗДАНИЮ СВОИХ СОБСТВЕННЫХ

!

РЕШЕНИЕ СИТУАЦИИ:  
НАПРАВИТЬ ЖЕРТВУ НА САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ  
РЕШЕНИЕ МЕТОДОМ КОУЧИНГА



## 17 ПРАВИЛО

# НЕ СПОРЬТЕ, НЕ УКАЛЫВАЙТЕ, НЕ КОНКУРИРУЙТЕ

!

**ЛЮБОЙ СПОР БЕСПЕРСПЕКТИВЕН**

**1 ПРИ ПОПЫТКЕ  
ВТЯНУТЬ В СПОР,  
ЗАДАЙТЕ ВОПРОС, НАПРИМЕР:  
«ДЛЯ ТЕБЯ ОЧЕНЬ ВАЖНО  
ЧТО БЫ Я СОГЛАСИЛСЯ  
С ТВОЕЙ ТОЧКОЙ ЗРЕНИЯ?»**

**2 ЕСЛИ СОБЕСЕДНИКУ ВАЖНО,  
МОЖНО ОТВЕТИТЬ:  
«Я СОГЛАСЕН,  
ЧТО У ТЕБЯ ЕСТЬ СВОЯ  
ТОЧКА ЗРЕНИЯ»**

**3 НО ВАШУ  
ТОЧКУ ЗРЕНИЯ  
ВЫ МОЖЕТЕ  
И НЕ ОЗВУЧИВАТЬ**

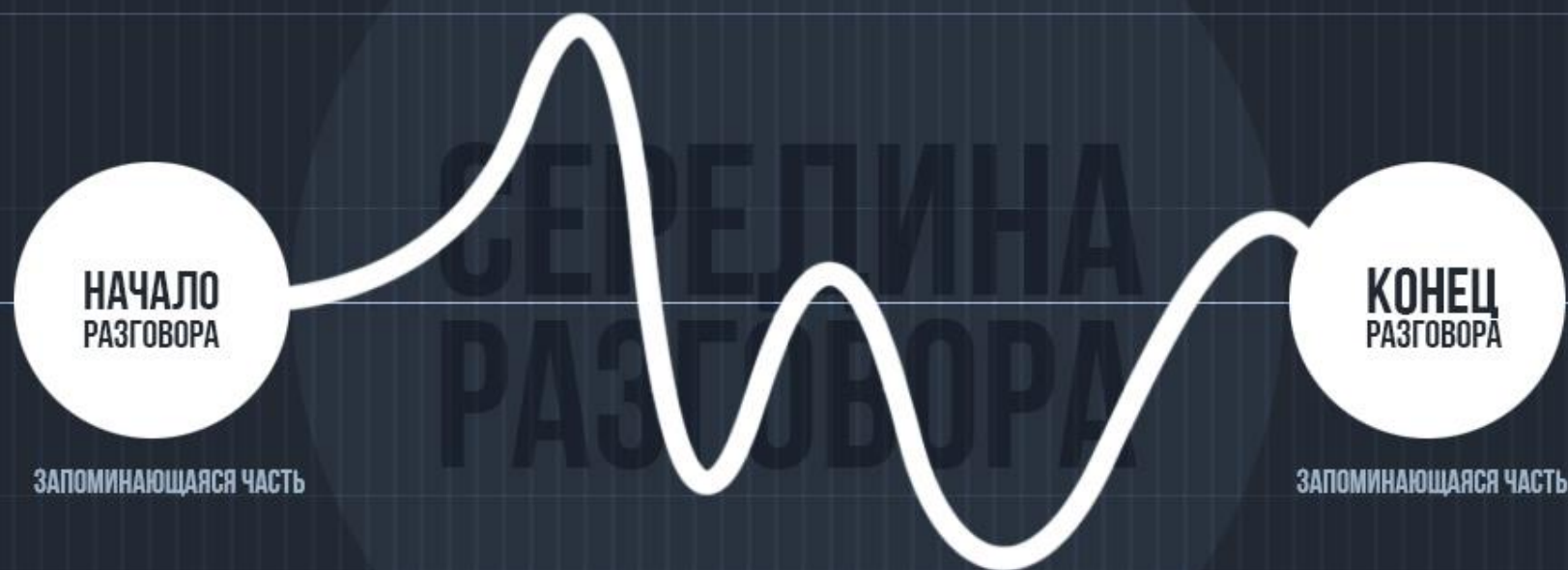
**4 ЕСЛИ СПОР ЕЩЕ НЕ ЛИКВИДИРОВАН, ЧТО ВРЯД ЛИ, СПРОСИТЕ СЛЕДУЮЩИЕ :  
КАК ТЫ СЧИТАЕШЬ МОГУ ЛИ Я ИМЕТЬ СВОЮ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ ?**

ВРЕМЯ ОТ ВРЕМЕНИ ТЕРПИ ДУРАКОВ — МОЖЕШЬ УЗНАТЬ ЧТО-ТО СТОЯЩЕЕ. НО НИКОГДА НЕ СПОРЬ С НИМИ.  
СИЦИЛИЙСКАЯ ПОГОВОРКА

18 ПРАВИЛО

# В КОНЦЕ РАЗГОВОРА ВСЕГДА ПОДНИМАЙТЕ ЗНАЧИМОСТЬ ЧЕЛОВЕКА

ЭФФЕКТ КРАЯ (ШТИРЛИЦА)



ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

# ЗАВЕРШЕНИЕ

?

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ

!

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ



ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ



**Эволюция РА**  
обязанное корпоративное сообщество

**АВТОР ШКОЛЫ: ГРИЦЬКОВ СТЕПАН**

ШКОЛА РАЗРАБОТАНА СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ КОМАНДЫ «ЭВОЛЮЦИЯ РА»