



ЭМОЦИИ В ПЕРЕГОВОРАХ

Как одерживать победы используя
силу эмоций

Герасимов А.Р.

Александр Герасимов

**Эмоции в переговорах.
Как одерживать победы
используя силу эмоций**

«Издательские решения»

Герасимов А. Р.

Эмоции в переговорах. Как одерживать победы используя силу эмоций / А. Р. Герасимов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-855989-1

Автор в максимально доступной форме, без «воды», рассказывает, как использовать эмоции в переговорах. Много практических упражнений. Книга предназначена как для новичков, так и для опытных переговорщиков.

ISBN 978-5-44-855989-1

© Герасимов А. Р.
© Издательские решения

Содержание

Эмоции в переговорах	6
От автора	7
Предисловие. Экскурс в теорию эмоций	8
О базовых эмоциях и теоретической проблематике	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Эмоции в переговорах Как одерживать победы используя силу эмоций

Александр Рудольфович Герасимов

© Александр Рудольфович Герасимов, 2017

ISBN 978-5-4485-5989-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Эмоции в переговорах

От автора

*Мы столько можем, сколько знаем. Знание – сила.
Ф. Бэкон*

Здравствуйте! Я – Александр Герасимов. Тренер курса «НЛП практик», «НЛП-мастер», профессиональный переговорщик, продюсер Радио НЛП. Чтобы поверить мне, вам нужно лучше меня узнать. Немного о себе. Я занимаюсь подготовкой людей к переговорам, а также переговоры подготавливаю для людей. География проводимых тренингов и консультаций – 17 стран, 51 город. Я более 10 лет изучаю НЛП, более 8 лет преподаю. Расшифровываю: НЛП – это нейролингвистическое программирование (НЛП).

Моя основная специализация – переговоры. Имею смелость заявить, что знаю о переговорах практически всё. Мне часто задают вопрос: «Александр, расскажите, пожалуйста, подробнее, как управлять эмоциями в коммуникации». Вопрос обозначает проблему. Люди часто оказываются в ситуациях, в которых эмоции берут верх. Я захотел помочь, поделиться знаниями. Так и возникла идея создать этот курс.

Материал обучения подойдет новичкам, которые только знакомятся с азами управления эмоциями. Заинтересует он и профессионалов в сфере переговоров. Наряду с базовой информацией, я готов раскрыть секреты мастерства, поведать о тонких нюансах, настройках и особенностях. С удовольствием разделю с вами ценный опыт, приобретенный за 8 лет работы.

Отличительная особенность данного курса – наличие обязательной практической части. В специальной рабочей тетради слушатели делают заметки, выполняют упражнения, составляют планы-конспекты для творческих заданий. Курс состоит из коротких уроков по 3—5 минут каждый. Предоставляется теоретический материал по теме, после чего начинается самое интересное – применение полученных знаний на практике.

Выполнив задание, слушатель записывает результат в тетради. Единство теории и практики – залог эффективного усвоения знаний. Минимум потраченного времени – и максимум отдачи! Каждый студент должен остро почувствовать, что ему поддалась та или иная тема. Видеть, как на моих глазах новичок превосходит самого себя, как растет его уровень переговорщика – высшая награда для меня как для преподавателя. Смотрите, слушайте, учитесь! До скорой встречи!

Предисловие. Экскурс в теорию эмоций

То, что радует человека, что его интересует, повергает в уныние, волнует, что представляется ему смешным, более всего характеризует его сущность, его характер, индивидуальность.

Ф. Крюгер. Сущность эмоциональных переживаний.

Как возникли эмоции? По одной из версий, эмоции – это промежуточная сигнальная система для общения. Появилась она достаточно давно, у наших далеких предков, обезьян. Каким образом? Давайте представим. Сидят обезьянки, обмениваются звуками и жестами, и вдруг – одна из них берет какую-то желтую продолговатую штуку, откусывает и показывает мимикой, что ей нравится: уголки губ приподняты, глаза сощурены.

Ее сородичи и соплеменники захотят повторить это приятное действие, чтобы тоже порадоваться. Другая обезьянка, например, берет зеленую штуку, откусывает, напрягает верхнюю губу, сморщивается, и отклоняется назад. Мимика и поза дают остальным сигнал: не пробуй это, невкусно! Не нужно проходить тот же опыт – достаточно посмотреть на реакцию того, кто уже попробовал.

Таким образом, эмоции, возникшие в глубине веков, постепенно и необратимо усложняются.

О базовых эмоциях и теоретической проблематике

Существует 7 базовых эмоций. Они проявляются у всех одинаково, независимо от культуры, образования, воспитания людей. Эти эмоции можно не только испытывать самому, но и «считывать», благодаря сигналам, которые посылает человек через:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.