

## Видеоматериалы к занятиям по гибкости мышления и поведения: переговоры

(1) Модель DISC

<https://www.youtube.com/watch?v=4ufxv7B15aI>

(2) Пример жестких переговоров в фильме «Запах женщины»

<https://www.youtube.com/watch?v=Ef-wMp-yY0E>

(3) Пример жестких переговоров. Гражданский Иск.

[https://www.youtube.com/watch?v=IeFn\\_9AnTvk](https://www.youtube.com/watch?v=IeFn_9AnTvk)

(4) Пример переговоров в фильме «Сладкий ноябрь»

<https://www.youtube.com/watch?v=WCrBQXYCFI0>

Упражнение, в результате которого вы сможете взять на вооружение несколько новых успешных стратегий:

- Посмотрите видеоролик без звука. Ваша задача - внимательно отследить поведение (жесты, позы, интонацию, темп речи и внутреннее состояние) каждого участника переговоров. Предположите, о чем идет речь, как развиваются события, что чувствуют герои, какие эмоции ими овладевают? По каким признакам нам это понятно?
- Еще раз посмотрите ролик с включенным звуком. Какие факторы (например, уверенность, понимание ценностей клиента и т.д.) позволили одному из переговорщиков вести сделку на равных и принимать решение о ее заключении?

(5) Жесткие переговоры

<https://www.youtube.com/watch?v=0RwFjQocelc>

(6) 10 ошибок в переговорах

<https://www.youtube.com/watch?v=1yPuQVnMNX0>