

سه تکنیک کلامی ناخودآگاه در مذاکره





به جای "اگر"، از "وقتی" استفاده کنید
با این کار شما یک جمله شرطی و
احتمالی را در ذهن طرف مقابل تبدیل به
یک جمله قطعی می کنید

مثال



اگر از محصول ما استفاده کنین، نتیجه اش رو می بینین

وقتی از محصول ما استفاده می کنین، نتیجه اش رو می بینین





از عبارتهای **متصل کننده** استفاده کنید
این عبارتها حرف شما رو موجه می کنه
و احتمال پذیرش پیشنهاد شما رو بالا میبره

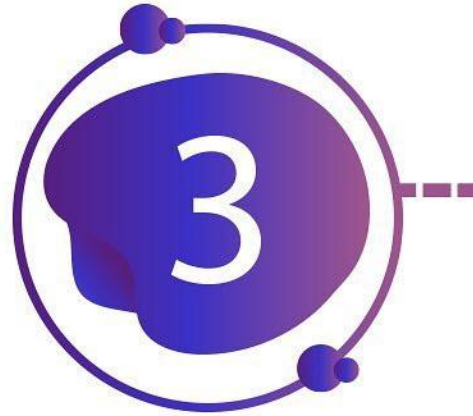
مثال



وقتشه که تغییری در روش
کار ایجاد کنیم، اوضاع داره
بد میشه

وقتشه که تغییری در روش
کار ایجاد کنیم، **به این دلیل**
که اوضاع داره بد میشه





برای توصیف رفتار دیگران از **اسم** استفاده کن و نه فعل
اسم تاثیر قوی‌تری نسبت به فعل دارد و
احساس خوشایندتری در طرف مقابل شما
ایجاد می‌کند

مثال



شما به عنوان کسی که کار **مدیریت** انجام می‌دهد، از محصول ما استفاده زیادی می‌کنین

شما به عنوان **یک مدیر**، از این محصول ما استفاده زیادی می‌کنین

