**Тема 2. Техніка аналізу ситуації.**

Аналіз ситуаційних умов та напрямків розвитку ситуації. Інтереси сторін в переговорному процесі. Техніка «віддзеркалювання» у розумінні переживань партнера. Техніки «підстройки» та «ведення» налагоджування контакту. Визначення спільних інтересів. Різниця в поняттях «позиція» та «інтереси». Використання теорії потреб в переговорному процесі. Психотехнологія виявлення інтересів. Пізнання людини людиною як теоретична і практична проблема. Психологічні механізми сприйняття іншої людини. Типові помилки першого враження. Групові та етичні стереотипи у розумінні інших людей. Аналіз вербальної комунікації. Прийоми і правила «активного слухання». Підсумовування, узагальнення. Питання у процесі вербальної комунікації. Прийоми зворотного зв’язку. «Я-висловлювання», їх призначення і оптимальний алгоритм побудови. Аналіз невербальних засобів спілкування.