**REGUŁA 4 x 20**

**W negocjacjach, tak jak w każdym procesie komunikacji pomiędzy ludźmi istotne znaczenie ma poznanie się partnerów. Jeśli negocjatorzy widzą się po raz pierwszy , to chcąc nie chcąc ulegają pierwszemu wrażeniu wg Reguły 4 x 20**

**Rozmówca w czasie bezpośredniego spotkania ulega pierwszemu wrażeniu patrząc na:**

* **Pierwsze 20 kroków ( wygląd, strój, sposób poruszania się, wyciągnięcie ręki na powitanie itp.)**
* **Obraz twarzy 20cm x 20 cm ( wyraz twarzy, spojrzenie)**
* **Pierwsze 20 słów ( powitanie, otwarcie, słowo wstępne)**
* **Odnosi pierwsze wrażenie z pierwszych 20 sekund**

 **Ciekawostka**

**W późniejszych relacjach pomiędzy ludźmi/już stronami negocjacji kiedy dojdzie do lepszego poznania niezmiernie rzadko pierwsze wrażenie okazuje się mylące.**