

УБЕЖДЕНИЕ, АРГУМЕНТАЦИЯ, ВЛИЯНИЕ

ЦЕЛИ:

- Совершенствовать навыки аргументации и убеждения
- Овладеть техниками построения активного диалога
- Обучиться удерживать инициативу в процессе беседы
- Развить навыки оказания влияния на собеседника

В ПРОГРАММЕ:

Умение слушать и слышать ситуацию

- Составляющие и условия ведения диалога
- Иллюзия ясности мысли
- Субъективное восприятие. Интерпретация слов собеседника
- Ошибки на старте
- Адекватная оценка ситуации

Нейтрализация ловушек «я» в общении

- Искажение смысла слов собеседника в результате проекций и ожиданий
- Эмоциональный фактор в общении
- Влияние личного отношения к собеседнику на процесс переговоров

Манипуляции в общении

- Обобщения и подмена понятий. Техники выявления подмен
- Развитие видения психологических уловок. Своевременная нейтрализация

- Распознавание отговорок. Инициирование принятия решения
- Психологическое давление, позиционное давление
- Выход из зоны манипуляции

Убеждение, аргументация, влияние

- Основные правила аргументации
- Энергия убеждения
- Императивные высказывания
- Умение задавать вопросы и направлять беседу
- Методика сотрудничества с собеседником
- Эмоциональная составляющая как возможность влияния

Конструктивное завершение диалога

- Подведение итогов
- Прозрачность взаимной договоренности

МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ (90% практика):

- Тематические кейсы
- Информационные сообщения
- Групповые обсуждения
- Мозговые штурмы
- Моделирование ситуаций реального опыта
- Тематические упражнения
- Ролевой тренаж
- Упражнения на синтез полученного опыта
- Персональная обратная связь

