

УБЕЖДЕНИЕ, АРГУМЕНТАЦИЯ, ВЛИЯНИЕ

Цель

- Развить навыки аргументации и убеждения
- Овладеть техниками построения активного диалога и удержания инициативы в процессе беседы
- Развить навыки влияния на собеседника

Участники

Руководители всех уровней

В программе

1. Умение слушать и слышать ситуацию

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

2. 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

3. 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

4. Убеждение, аргументация, влияние

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

5. Конструктивное завершение диалога

- Подведение итогов
- Прозрачность взаимной договоренности для обеих сторон