

Влияние

«Доводилось ли вам убеждать людей сделать что-то для их собственного блага или блага их семей, лично для вас, для проектной команды или компании, или даже для всего мира... и потерпеть фиаско? Наверняка у вас были хорошие намерения. Вы располагали фактами, убедительно доказывающими вашу правоту. Может быть, вы даже установили жесткие сроки для ответа, посулили награду или пригрозили наказанием. Вы сделали все, что могли, однако дело так и не сдвинулось с мертвой точки». Марк Гоулстон. «Искусство Влияния. Убеждение без манипуляций»



Онлайн. 3 сессии по 3 часа



Очно. 2 дня

Что вы получите

- Научитесь использовать инструменты противостояния агрессивному и манипулятивному влиянию.
- Сможете убеждать других, опираясь на их персональные потребности, ценности и интересы.
- Научитесь определять признаки манипуляции в процессе влияния и использовать методы противодействия.
- Сможете выбирать подходящие методы влияния на группу.
- Научитесь выбирать наиболее эффективный подход во влиянии с учетом ваших долгосрочных целей и интересов заинтересованных сторон.
- Изучите и начнете использовать инструменты анализа заинтересованных сторон.

Программа

1 «Влияние в процессе коммуникации»

- Природа влияния.
- Основные принципы влияния.
- Причины сопротивления чужому влиянию.
- Должность и личность как источник влияния.

2 «Психология влияния. Индивидуальные особенности и их учет в процессе влияния»

- Четыре типа личности по DISC.
- Диагностика особенностей собственного типа личности по DISC, анализ возможностей и сложностей при взаимодействии с другими людьми.
- Учет персональных психологических особенностей каждого типа в процессе влияния. Выбор наиболее эффективного подхода при взаимодействии с каждым типом.

3 «Потребности и интересы других людей как основа для влияния. Как убеждать людей, исходя из их интересов и потребностей»

- Функциональные и персональные интересы партнера как основа для влияния. Работа с интересами партнера.
- Карта заинтересованных сторон.
- Методы аргументации и контраргументации.
- Межличностные рабочие отношения как фактор влияния.

Влияние

Программа

4 «Влияние и убеждение в группе. Работа с сопротивлением»

- Структура убедительной презентации в группе.
- Влияние в группе: работа с возражениями и сопротивлением.
- Конструктивное поведение в эмоционально окрашенных ситуациях.
- Невербальные аспекты влияния и уверенного поведения.