

# ОКАЗАНИЕ ВЛИЯНИЯ И ПРОТИВОСТОЯНИЕ МАНИПУЛЯЦИИ

## Цели:

- расширение арсенала методов оказания влияния при управлении, коммуникациях, переговорах и продажах
- овладение технологиями противодействия манипуляции и перевода разговора к стратегиям компромисса и сотрудничества

**Продолжительность:** 16 часов (2 дня по 8 часов)

<b>Психология влияния</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Влияние через социальные ситуации</li> <li>• Влияние через фигуры речи ораторского мастерства</li> <li>• Влияние через потребности, ценности и тактические методы</li> </ul>
<b>Оказание влияние через потребности и ценности</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Потребности в комфорте, внимании, риске и др. личные потребности</li> <li>• 16 потребностей бизнеса</li> <li>• Как выявлять ценности и присоединяться к ним</li> </ul>
<b>Тактические методы оказания влияния от убеждения до внушения, поляризации и изменения смысла</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Технологии логической аргументации и убеждения</li> <li>• Эмоциональное заражение, ссылка на нормы и приведения примеров</li> <li>• Метафоры, аналогии, сторителлинг и приклеивание эпитетов</li> <li>• Расширение и сужение смысла, «взгляд мудреца» и поиск общности</li> <li>• Доведение до абсурда, долженствование, смена роли и нормы</li> </ul>
<b>Манипуляция в ряду других стратегий переговоров</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Приспособление, игнорирование, доминирование, манипуляция, соперничество, компромисс, сотрудничество</li> </ul>
<b>Структура и основные составляющие</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Структура манипуляции: цель, потребность, пусковой механизм, мишень, технологии и тактики манипуляции</li> <li>• Основные составляющие манипуляции: отношение как к объекту, маскировка истинной цели, маскировка факта манипуляции, воздействие на потребности, ценности, роль или самооценку объекта</li> </ul>
<b>Противодействие манипуляции.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Алгоритмы противостояния индивидуальной манипуляции</li> <li>• Работа с провокаторами и манипулятором в группе</li> </ul>
<b>Переход к сотрудничеству</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Как перейти от доминирования, игнорирования и манипуляции к компромиссу и сотрудничеству</li> </ul>

## Результат:

- ✓ Участники понимают разнообразие способов и технологий оказания влияния
- ✓ Участники научились применять ораторские фигуры речи (анафора, гипербола, инверсия, кольцо, оксюморон и др.) для создания настроения и подчеркивания мысли
- ✓ Участники освоили приемы выявления потребностей и ценностей людей и воздействия через них
- ✓ Участники умеют использовать более двадцати тактических методов оказания влияния, к примеру, аргументация, универсальные высказывания, ссылка на авторитеты, выражение гарантии
- ✓ Участники понимают из каких компонентов состоит стратегия манипуляции и целостно видят ее в ряду других стратегий влияющего поведения
- ✓ Участники умеют противостоять игнорированию, доминированию и манипуляции как один на один, так и в группе, переводя коммуникацию на компромисс и сотрудничество

Данный тренинг полезен руководителям, предпринимателями, переговорщикам и менеджерам по продажам. Руководитель и предприниматель ежедневно оказывает влияние в вертикальных и горизонтальных, внутренних и внешних взаимодействиях.

Менеджеру по продажам необходим широкий спектр способов коммуникации с клиентом для достижения результата. И каждый переговорщик периодически оказывается в ситуации, когда им манипулируют или пытаются манипулировать.

\*Программа тренинга носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.