



Коммуникативная гибкость необходима всем, кто руководит. Умение влиять на одноклассников руководителей и акционеров, способность грамотно вести дискуссию и убеждать членов Совета директоров, а также избегать агрессивного поведения или обид в деловых конфликтах – ключевые навыки профессионального менеджера ТОП-уровня. Можно ли научиться владеть собой, чтобы добиваться исключительных результатов в переговорах со своими коллегами, руководством и клиентами?

Специально для ТОП-руководителей разработан тренинг как эффективно использовать в работе в совете директоров или переговорах со статусными партнерами навыки и инструменты персонального влияния:

## АССЕРТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ: противодействие манипуляциям и давлению



### Цели тренинга

- Сформировать представления о возможных стратегиях и тактиках коммуникации с членами советов директоров или со статусными партнёрами
- Определять манипуляции и убедительно отстаивать свои позиции в ситуациях конфликта, не вызывая агрессии противоположной стороны
- Овладеть необходимыми навыками поведения в стрессовых ситуациях, сопровождающих переговоры и способами адаптации поведения к меняющейся обстановке заседаний и встреч



### Знания и навыки

- уметь занять четкую и конкретную позицию по отношению к себе и окружающим и использовать инструменты отстаивания своей точки зрения без проявления манипуляций и агрессии
- оказывать влияние и убеждать в сложных ситуациях переговоров
- распознавать скрытые проявления манипуляции в общении и вовремя их пресекать
- использовать психологические техники преодоления конфликта и избегания стресса



# Содержание программы

## 1 | Природа эффективных коммуникаций

- Барьеры в общении с высоко-статусными партнерами
- Влияние и умение слышать собеседника
- Уверенность в себе как катализатор коммуникативных навыков

## 2 | Манипуляции в деловом общении

- Корни и критерии манипуляции. Информационный и психологический уровень манипуляции
- Распознавание манипуляции в общении
- Способы противостояния манипуляции
- Влияние без манипуляции
- Три элемента влияния: установки, поведение и восприятие
- Шесть инструментов влияния

## 3 | Взаимодействие с трудными партнерами

- Сравнительный анализ пассивного, агрессивного и асертивного поведения
- 10 асертивных прав каждого

## 4 | Правила построения обратной связи

- «Ты / я» структура сообщения
- Три компонента безоценочного сообщения
- Использование НЛП-уровней при выборе эмотивно-оценочной лексики
- Технологии просьбы и отказа

## 5 | Сценарии асертивной коммуникации

- «Заигранная пластинка»
- «Ежик в тумане»
- «Негативное заявление»
- «Негативные расспросы»
- «Самораскрытие»
- «Компромисс»

## 6 | Взаимодействие с критикой

- Справедливая / несправедливая / огульная

## 7 | Ролевые модели поведения: задачи и структура

- Принцесса / Воин / Король / Шут



## Формат бизнес-тренинга



standard-learning

**2** дн. по **8** ч.



оптимальное количество

участников **14** ... **18** чел.



соотношение теории и

практики **15%** / **85%**

## Пост-тренинговое сопровождение



групповой **отчет** по тренингу,  
и **рекомендации** по развитию  
компетенций



раздаточные **материалы** и  
пост-**задания** для повышения  
эффективности тренинга



**консультация** участников  
через 14...21 день после  
тренинга