

Манипуляции в переговорах

Программа направлена на развитие навыков использования «жесткого стиля» переговоров, в том числе определения подходящих для этого ситуаций, использования техник влияния, манипуляции и контрманипуляции.

Развиваемые компетенции: Эффективная коммуникация, Влияние

Содержание тренинга:

1. Подготовка к сложным переговорам

- ⇒ Разработка стратегии поведения. Предварительный анализ возможной стратегии оппонента
- ⇒ Подготовка к переговорам: проигрыш или достижение результата до закрытия переговоров
- ⇒ Оптимальные ситуации использования «жесткого стиля» переговоров

2. Управление контактом с оппонентом при ведении переговоров

- ⇒ Создание и накопление позитивных и негативных потенциалов и их применение
- ⇒ Техники воздействия на партнера и его личная свобода. Критерии выбора
- ⇒ Управление эмоциональным контекстом переговоров
- ⇒ Способы противостояния давлению

3. Приёмы и техники влияния

- ⇒ Виды давления на оппонента: эмоциональный и логический
- ⇒ Стратегические и тактические техники эмоционального давления
- ⇒ Типы власти: харизматическая, экспертная, процессная. Методы захвата власти
- ⇒ Техники рационального давления: осуждение альтернатив, интерпретация последствий

4. Техники манипуляции

- ⇒ Оптимальные ситуации использования манипуляции в переговорах
- ⇒ 10 эффективных техник манипуляции
- ⇒ Техники контрманипуляции
- ⇒ Конструктивный выход из ситуации манипуляции

5. Использование возражений и отказов для формирования конструктивных позиций

- ⇒ Отказ - обязательное условие эффективности
- ⇒ Способы манипуляции сторонниками модели «WIN – WIN»
- ⇒ Использование возражений оппонента
- ⇒ Сложные ситуации в переговорах и способы их преодоления

Практическая часть тренинга:

⇒ Ролевые игры на отработку:

- определения эмоционального состояния собеседника
- распознавания истинных и ложных эмоций
- навыков распознавания лжи
- техник манипулятивного воздействия
- навыков противостояния манипуляциям

⇒ Индивидуальные упражнения:

- на отработку эффективной передачи метасообщений
- на выявление собственных эмоциональных факторов, обуславливающих подверженность скрытому влиянию