



Навыки влияния становятся все более и более значимыми для эффективной деятельности организации. Для решения большого числа новых задач организовываются кроссфункциональные проектные команды, в которых зачастую нет строгой иерархии и прямого подчинения. Сегодня для того, чтобы побудить коллег, клиентов или поставщиков к выполнению каких-то задач, сотрудники чаще вынуждены использовать аргументацию, нежели свой статус или манипуляции.

Программа “Навыки влияния” предназначена для сотрудников любого уровня и направлена на развитие навыков, которые позволят им оказывать позитивное влияние на других и побуждать их к действию в различных ситуациях.



Программа предоставляет участникам возможность приобрести опыт, определить свои сильные стороны в умении оказывать влияние на других и области, над которыми еще необходимо работать. В процессе обучения участники практикуются в применении навыков, анализируют свое поведение и, раскрываясь в совместной работе, ищут решение общих проблем.

В основе программы лежит следующее определение понятия “влияние”:

Влияние - это умение изменять ситуацию, выстраивая или поддерживая взаимовыгодные и основанные на уважении отношения между людьми.

Базовый принцип модели влияния, на которой построена программа, заключается в том, что, чем более развито у человека чувство собственного достоинства и уверенность в себе, тем выше его способность оказывать позитивное влияние на других и создавать эффективную мотивацию.

Другой базовый принцип гласит, что каждый человек уникален в своих личностных проявлениях, мотивах поведения, общей мотивации и системе ценностей. Данная программа подводит участников к осознанию того, что именно эти “центры” личности определяют их образ мыслей, мотивы и поведение. В ходе программы подчеркивается, что люди могут оказывать влияние, используя позитивную и негативную мотивацию, заключающуюся в демонстрации таких негативных моделей поведения, как тотальный контроль, избегание и манипуляции.

В результате участия в семинаре участники:

- Познакомятся с тремя шагами, которые являются основой умения оказывать позитивное влияние на других.
- Смогут определить, какие из их личностных свойств помогают им вызывать доверие у окружающих.
- Смогут повысить уровень эмпатии во взаимодействии с другими людьми.
- Смогут выбирать более убедительную аргументацию при продвижении непопулярных решений.
- Смогут определять факторы, которые определяют поведение других людей в различных ситуациях.
- Осознают выгоды умения успешно влиять на других людей и события.
- Смогут проводить границу между тремя типами поведения: подчиняющимся, агрессивным и уверенным.
- Смогут демонстрировать эффективное использование навыков коммуникации, активного слушания и умения задавать вопросы с целью поддержки влияния.
- Смогут демонстрировать уверенное поведение и, применяя поддерживающие техники, способствовать преодолению излишней критичности, конфронтации и напряженности во взаимоотношениях в рабочем коллективе.
- Смогут разработать стратегию влияния для профилактики возможных проблем в процессе совместной деятельности.
- Смогут уверенно и профессионально преодолевать конфликтные ситуации.

Программа отвечает на следующие вопросы:

Что такое влияние?

Что означает “влияние”?

В каких областях деятельности могут быть необходимы навыки влияния?

Как определить людей, на которых мы можем влиять?

Какова разница между влиянием и контролем?

Как мы можем влиять на других?

Что делает нас заслуживающими доверия в глазах других?

Важность выражения эмпатии.

Возможные трудности при установлении раппорта.

Какое место в умении оказывать влияние занимает логика?

Как наши личные мотивы и опыт влияют на наш способ устанавливать взаимоотношения с другими людьми?

Спецификация программы

Аудитория: сотрудники любого уровня

Количество участников: 6-12 человек

Продолжительность: 2 дня

Проведение: сертифицированный тренер Advance Group



ADVANCE GROUP

Тел 205 88 40
advance@col.ru