

## тренинг-практикум: «Психотехнология манипулирования на переговорах»



Донецьк, Україна

Чем важнее переговоры, тем тщательнее должна быть психологическая подготовка тренинг-практикум:

«Психотехнология манипулирования на переговорах»

1. Психология манипулятивного мастерства на переговорах:

a. Подготовка к манипуляциям:

- 1) что такое манипулятивные процедуры.
- 2) Контекст. Физические условия. Культурный и социальный фон.

b. Выбор мишени психологического воздействия:

- 1) потребности,
- 2) ценности, идеалы, самооценка, мировоззрение,
- 3) привычки,
- 4) психические состояния.

c. Манипуляции в ходе установления контакта:

- 1) сенсорный, эмоциональный, знаковый, операционный, личностный, духовный.
- 2) Присоединение в парадигме НЛП. Межличностное пространство.

3) Пристройка.

4) Инициатива.

5) Уровни и динамика воздействия.

d. Системы манипулятивного поведения:

- 1) Активная система.
- 2) Пассивная система.
- 3) Соревнующаяся система.
- 4) Безразличная система.

e. Формы манипулирования

- 1) Провоцирование защитных реакций.
- 2) Провоцирование замешательства или дезориентации.
- 3) Формирование впечатления, что партнер настроен на сотрудничество.
- 4) Игра на нетерпеливость.
- 5) Намеренное затягивание обсуждения.
- 6) Игра на чувстве безысходности.
- 7) Игра на чувстве жадности.
- 8) Использование запланированных «трудных» уступок.
- 9) Провоцирование интереса к партнеру.
- 10) «Убаюкивание» с целью «убить» позднее.

f. Примеры манипулятивных ролей: диктатор, тряпка, калькулятор, прилипала. Хулиган, славный парень, судья, защитник и т.д.

2. Распознавание манипуляции

AvizInfo.com.ua

1/2

a. Отслеживание изменений в ситуации

b. Дисбаланс в распределении ответственности

- c. Деформація в соотношении выигрыша.
- d. Наличие силового давления.
- e. Нарушение сбалансированности элементов ситуации.
- f. Неконгруэнтность в поведении партнера.
- g. Стремление манипулятора стереотипизировать поведение адресата.
- h. Анализ механизмов манипулятивного воздействия
- 3. Психологическая защита от манипуляций:
  - a. Группа приемов пассивной защиты:
    - 1) Уход.
    - 2) Изгнание.
    - 3) Блокировка.
    - 4) Управление.
    - 5) Замирание.
    - 6) Игнорирование.
    - 7) Прием непредсказуемости.
    - 8) Прием задержки автоматических реакций.
  - b. Группа приемов активной защиты:
    - 1) Установка на разрушение элементов воздействия
    - 2) Установка на использование манипуляций в своих интересах

В ходе тренинга 90% времени будет посвящено практическим отработкам навыкам распознавания, применения, противостояния манипуляциям в ходе деловых переговоров.

По каждому пункту программы тренинга каждый участник будет отрабатывать новые навыки.

---

Price: **2 400 грн.**

Тип оголошення:  
Послуги, пропонуую

Торг: --

**Сергеева Ольга**

**050-496-00-94**

**ул Багрия, 41**