18. «Психологическая проницательность в деловом взаимодействии: выявление манипуляций, вербовки, выведывания информации»

Описание: Умение понять, что происходит чаще всего и является решающим. Раз вы заметили расставленные сети, значит, вы в них не угодите. Ведь зачастую люди просто не замечают, что ими манипулируют, выведывают у них информацию или того, что их уже вербуют. Но если понятна тактика, используемая вашим собеседником, то вы уже в безопасности. Вы можете предпринять адекватные ответные меры по своему усмотрению – об этих мерах вы также узнаете из предлагаемого курса.

Развиваемые компетенции: Оказание влияния; Общение; Лидерство; Личная мотивация; Гибкость / адаптивность; Навыки устного общения; Надежность; Умение убеждать; Отношение к работе.

Структура курса: Курс состоит из 3 глав, в которые вошли 32 лекции, 44 видеопрактикума и 107 вопросов для самопроверки.

Рекомендуемое время изучения: 15 часов.

Целевая аудитория: Курс адресован менеджерам среднего звена, а так же широкому кругу пользователей, стремящихся совершенствовать свою коммуникативную компетентность.

Автор курса: Балыкова П.О.

Содержание

Глава 1. Манипуляции

Лекции	Что такое манипуляция Принципы реагирования на манипуляцию Стратегии манипулирования Техники элегантной защиты Как выйти из тупика Как завершить беседу Аргументационные ловушки Позиции анализа манипуляций Манипулирование дискуссией Психологические уловки Нейтрализация деструктивных приемов
Практикум	Аргументационные ловушки (4 фрагмента) Манипулятивные приемы и контрприемы (4 фрагмента) Фейерверк манипуляций (15 фрагментов)
Тесты	48 вопросов для самопроверки

Глава 2. Выведывание информации

Лекции	Данные и информация Источники информации Получение данных Использование слухов Интерпретация данных Внутренняя борьба мотивов Обмен мнениями Правильное общение Глубокое понимание партнера по переговорам Располагающий тон беседы Контент-анализ Аналитическая наблюдательность
Практикум	Анализ состояний собеседников (4 фрагмента) Мотивы и методы изъятия информации (5 фрагментов)
Тесты	49 вопросов для самопроверки

Глава 3. Вербовка

Лекции	Кто становится объектом вербовки? Установление контакта Углубление контакта Техника диагностирования Составление досье Анализ возможностей Проведение вербовки Обхождение с завербованным Выявление неискренности
Практикум	Проведение вербовки (9 фрагментов) Выявление неискренности (3 фрагмента)
Тесты	10 вопросов для самопроверки