

| ПРАКТИКУМ | МОДУЛЬ 2 |

## УБЕЖДЕНИЕ И ОКАЗАНИЕ ВЛИЯНИЯ



# Практикум 1

## Аргументация для различных стилей DISC

# Практикум 1

Какие аргументы

- Позволяют убедить людей этого стиля DISC?
- Не работают с людьми этого стиля DISC?

Группа 1 – КРАСНЫЙ "D"

Группа 2 – ЖЁЛТЫЙ "I"

Группа 3 – ЗЕЛЁНЫЙ "S"

Группа 4 – СИНИЙ "C"





# Аргументы



*Убеждает*

- 
- 
- 
- 
- 



*Не убеждает*

- 
- 
- 
- 
-



# Аргументы



*Убеждает*

- 
- 
- 
- 
- 



*Не убеждает*

- 
- 
- 
- 
-



# Аргументы



*Убеждает*

- 
- 
- 
- 
- 



*Не убеждает*

- 
- 
- 
- 
-



# Аргументы



*Убеждает*

- 
- 
- 
- 
- 



*Не убеждает*

- 
- 
- 
- 
-

# Практикум 2

## Кейс «Проект»

# Кейс «Проект» - Работа в группах

## 1. Подготовка (10 минут)

- Прочтите кейс
- Подготовьте встречу с сотрудником с учетом стиля поведения DISC сотрудника
  - Группа 1 – «Зеленый» сотрудник
  - Группа 2 – «Синий» сотрудник
  - Группа 3 – «Красный» сотрудник
  - Группа 4 – «Желтый» сотрудник

## 2. Проведите встречу (5 минут)

## 3. Экспресс-обратная связь: (3 минуты)

- Точки силы
- Точки роста

**10 минут + 5 минут + 3 минуты**





# Кейс «Проект» - Работа в группах

- Вы планируете поручить сотруднику реализацию важного проекта
- Проект нацелен на внедрение новой технологии, которая существенно уменьшит потери на производстве, снизит процент ручного труда и брака, повысит удовлетворенность заказчиков. Вы знаете, что конкуренты также работают над внедрением этой технологии.
- Сотрудник будет официально назначен руководителем проекта. В его ответственности формирование проектной команды, инициация проекта, ТЭО, взаимодействие с ключевыми подрядчиками и партнерами, ведение и контроль проекта
- К сожалению, в компании дефицит квалифицированных управленцев, и сейчас вы не можете освободить сотрудника от его текущих обязанностей
- Вы планировали прибавить 20% к окладу сотрудника за проектную работу, но финансовый менеджер только что сообщил, что в ближайшем квартале это невозможно
- Для сотрудника это будет первый опыт реализации проекта такого уровня.
- Встреча с сотрудником состоится через 10 минут



## Что можно адаптировать, чтобы улучшить взаимодействие?

- Аргументы
- Темп: быстрее – медленнее
- Громкость: громче – тише
- Эмоции: живые – спокойные
- Жесты: много - немного
- Стилль: неформальный - формальный
- Детализация: крупнее - мельче
- Участие в диалоге: говорить – слушать
- Изложение: структурное - линейное

# Практикум 3

Определите тему, цель, контекст,  
проведите анализ адресатов

Тема / Цель  
...

Адресат(ы)  
...

Контекст: Место / Время / Формат  
...

Ситуация  
Заголовок

Негативные последствия  
Заголовок

Задача  
Заголовок

Выгоды  
Заголовок

Действия  
Заголовок

Ключевое сообщение 1

Ключевое сообщение 1

Предложение  
Предлагаю

Ключевое сообщение 1

Их действия

Ключевое сообщение 2

Ключевое сообщение 2

Ключевое сообщение 2

Наши действия

Ключевое сообщение 3

Ключевое сообщение 3

Ключевое сообщение 3

Следующие шаги

Связка

Связка

Связка

Связка

Завершение

# Анализ адресатов

Заинтересованные стороны	Стиль	Отношение	Причины / Интересы	KPI	Вопросы, которые могут быть заданы мне
1					
2					
3					
4					
5					

# Практикум 4

Сформулируйте предложение

# Практикум 5

Сформулируйте заголовки

## Практикум 6

Сформулируйте ключевые сообщения разделов «Ситуация» и «Негативные последствия»

# Практикум 7

Сформулируйте ключевые сообщения раздела «Выгоды», уточните формулировки «Задача» и «Предложение»

# Практикум 8

Сформулируйте ключевые  
сообщения раздела «План  
действий»

# Практикум 9

Продумайте и сформулируйте  
связки между разделами макета

# СВЯЗКИ



## *Эффективно*

- Задумайтесь, к чему это может привести! Вот лишь несколько последствий
- Какой вывод можно сделать из этого?
- Есть ли решение? Да!
- Предложение имеет несомненные выгоды, а именно:
- В чем привлекательность этого предложения?
- 



## *Не эффективно*

- Теперь перейдем ко второму разделу
- Далее я расскажу о...
- И вот, значит.. Ну, и...
- Итак...
- В общем...