**Тренинг «Master of dialogues (Мастер диалогов)»**

Тренинг «Master of dialogues» - базовый тренинг для руководителей, или сотрудников, готовящихся им стать. Диалог – это основная форма работы с персоналом, и от умения лидера проводить различного рода беседы зависит эффективность взаимодействия, и как следствие, результаты работы.

В тренинге мы изучаем структуру диалога и особенности каждой стадии, особенности проведения диалогов в различных ситуациях и на любые темы.

Первоначальное значение диалога – разговор между двумя лицами, казалось бы все просто. Так почему же для многих руководителей это составляет такую непосильную задачу? В тренинге любой найдет для себя ответ на этот вопрос, и сможет отработать навыки в различных бизнес ситуациях.

**Содержание тренинга:**

1. Введение
   * Что такое Диалог?
   * Когда диалог становится непростым: Эмоции, Разные позиции, Важность
   * Типичные диалоги в работе руководителя
   * Какие диалоги я хотел бы разобрать на тренинге?
   * Что выбирают собеседники в ситуации коммуникации под давлением?
2. Ассертивность в диалоге
   * Что такое «правильная» коммуникация в диалоге?
   * «Атака» VS «Замалчивание»
   * Есть ли альтернатива молчанию или отстаиванию своей точки зрения?
   * Тестирование участников на предмет развития навыков Диалога
3. Безопасность в диалоге
   * Когда и почему мы не чувствуем себя в безопасности?
   * Признаки нарушения безопасности диалога
   * Формы «молчания» (сарказм, преувеличение, неопределенные высказывания)
   * Формы «агрессии» (контроль, ярлыки, угрозы или унижения)
   * Инструменты возвращения безопасности диалога (общность, прояснения, извинения)
4. Воздействие на эмоции во время диалога
   * Модель восприятия ситуации или откуда берутся эмоции?
   * Как привести свои эмоции в порядок (составляющие восприятия ситуации)
   * Техники воздействия на интенсивность эмоций собеседника
5. Как говорить убедительно, но не разрушительно?
   * Правила эффективной коммуникации в диалоге
   * Техника «ДОСТУП»
   * Вопросы и Активное слушание
   * Структура диалога: Контакт – Ориентировка – Анализ – Решение – Окончание
   * Сложности диалога на каждом этапе
   * Навыки начала диалога под давлением, навыки поиска Зоны потенциального соглашения, навыки поиска и принятия решений
   * Как завершить трудный диалог?

**Итоговая ролевая игра с использованием метода situational modeling**