**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**