

Для слушателей, заинтересованных в противодействии трюкам и уловкам профессиональных манипуляторов, внешним манипуляциям и отстаивании своей точки зрения, эффективном деловом общении и управлении поведением людей. В их числе - широкий круг предпринимателей, переговорщиков и лиц творческих специальностей, интересующихся прикладными техниками эффективного бизнеса, самопознания и личностного роста харизматичного человека.

Слушатели узнают:

- способы скрытого управления людьми в бизнесе, деловых переговорах и повседневной жизни,
- поп-манипулятивные мифы о визуальной диагностике и контр-манипуляциях.
- парадокс манипулятора,
- иерархическую лестницу манипулятора и манипуляций.
- внутренние тайны манипуляций, гипноза и суггестивного внушения.
- лингвистические, психологические, актерские трюки и уловки.
- способы интуитивной защиты.
- манипулятивный алгоритм многоэтапных переговоров с несколькими участниками (на примере инвестиционных переговоров).

Подробно разбираются манипулятивные приемы сложных переговоров (на примере инвестиционных), проведения общих собраний различных коллективов ...

Слушатели научатся:

- понимать и предвидеть поступки человека,

- противодействовать манипуляциям и понуждать партнеров к принятию нужных решений,
- уверенности при общении с различными людьми.

Продолжительность - до 5 ак. часов.