

## **Что такое переговорные поединки?**

Тренинг с использованием Переговорных поединков - лучшая переговорно-интеллектуальная практика, основанная на фактической подготовке аудитории участников через их 100% вовлечение в Поединки в качестве игроков или судей с разными интересами.

Поединки представляют собой публичное интеллектуальное единоборство двух участников, которым задаётся в описании виртуальная СИТУАЦИЯ конфликтного характера с несколькими (3-5) персонажами (= ролями) и с различными (как правило, противоположными) интересами, не имеющая в каждой роли единственно верного решения.

Каждый Поединок оценивается бригадой судей-участников тренинга, состоящей из 9 человек, каждый из которых путем открытого голосования (и своего минутного аргументированного комментария) оценивает победителя, исходя из точки зрения наблюдателя в 3-х различных возможных ролях.

Такая разносторонняя оценка позволяет объективно определить «победителя» поединка, который за 10 минут суммарного чистого времени переговоров должен аргументировано отстоять свои интересы в разных (как правило, не менее, чем в двух) ролях из своей Ситуации, сохранив при этом этичность и продемонстрировав свой уровень интеллекта, характера, актерского мастерства и переговорных навыков.

Окончательный разбор сильных и слабых сторон каждого из переговорщиков в Ситуации осуществляет Тренер. Он также подсказывает возможные неиспользованные ресурсы и аргументы в любой из ролей поединка. Именно в комментариях Тренера задаётся существенная часть теории переговоров.

## **Таким образом...**

На тренинге в течение целого дня проигрывается 10-15 совершенно различных Ситуаций, в каждой из которых принимает участие одновременно 2 переговорщика и 9 судей. Остальные участники при этом готовятся к своему поединку, и ротация ролей (переговорщик, судья или готовящийся к своим переговорам) и функций каждого из участников происходит после каждого поединка.

Интеллектуальная нагрузка участников при этом максимальная, учитывая публичность их действий, а результат в виде уменьшения страха переговоров и класса игры за двухдневный цикл такого тренинга становится заметным у каждого участника.

Тренинг включает в себя необходимую теорию по переговорным навыкам, подробное объяснение участникам правил игры, видео-просмотр двух-трех интересных турнирных поединков с пилотным групповым разбором возможностей участников и собственно, сами Поединки.

## **Ожидаемый результат тренинга:**

- существенное уменьшение страха переговоров с различными психотипами соперников и под пристальным публичным вниманием судей,
- практическое освоение техник переговоров, владения собой и управления своим влиянием с противостоянием чужому влиянию,

- значительное улучшение инвариантности мышления и увеличение нейропластичности мозга участников,
- возможность тренировочного выхода из зоны комфорта и ощущения своей внутренней силы преодоления...