

Игра – это замечательная возможность лучше узнать себя, посмотреть на себя со стороны, проверить эффективность привычных коммуникативных стратегий и тактик, а главное – это уникальный способ прокачать свои коммуникативные навыки в экологичном, безопасном интерактивном режиме.

Для кого эта игра?

Для руководителей, которые хотят повысить качество общения и нормализовать рабочую атмосферу в коллективе.

Для тех, кто хочет повысить уверенность в себе, не теряться в переговорах из-за нехватки знаний и навыков. А также улучшить навык коммуникации в повседневной жизни.

Для тех, кто хочет научиться защищать свою позицию через сильную аргументацию.

Для участников бизнес-клубов и сообществ для выстраивания новых эффективных связей и партнёрских отношений.

Как понять, что эта игра для вас?

Ответьте на эти вопросы:

Бойтесь дискуртировать и избегаете конфликтных ситуаций?

Есть трудности с ведением переговоров и отстаивания своих интересов?

Теряетесь, когда вам задают сложные и неудобные вопросы?

Есть проблемы в семье и нет взаимопонимания между близкими?

Заключаете невыгодные сделки и потом сожалеете?

Стесняетесь выступать на публике и презентовать свои идеи?

Вами часто манипулируют и не прислушиваются к вашему мнению?

Не умеете отказывать людям и говорить «Нет»?

Если вы ответили «ДА» хотя бы один раз, то эта игра точно для вас!

Зачем играть?

В игре применяются и развиваются навыки по следующим практикам:

Практика ведения переговоров.

Сторителлинг.

Убеждение и аргументация.

Влияние на собеседника и распознавание влияния на вас.

Распознавание лжи и обмана.

Противодействие манипуляциям.

Работы с возражениями.

Спонтанность.

Формулирование и принятие обратной связи.

Эти практики реализуются через выступления, игру в паре, а также через общение с ведущим или другими игроками.

Механизмы игры

Механизм игры похож на механизм классической настольной игры – с кубиками и фигурками игроков.

Задание либо видно только игроку и ведущему, либо всем – в зависимости от типа задания. Если задание позволяет, делается ставка (открытая или закрытая – закрытую можно поставить только до знакомства с картой, и она позволяет утроить результат).

Есть ряд заданий, по которым ставки делают остальные участники (ставя на свою уверенность в способности точно определить правду или ложь) или ее фиксирует ведущий (в игре «с минотавром» или «шанс»).

После выполнения задания и начисления баллов игрок может получить обратную связь от других игроков и от ведущего, который может также подсветить точки роста в коммуникативном поведении игрока.

Вот некоторые примеры заданий и сразу несколько советов по их выполнению!

Карточка «Аргументируй за или против»

Высказываясь «За» или «Против» какой-то позиции, нам нужно понимать, перед какой аудиторией мы выступаем: перед лояльной, которая и так с нами согласна, или перед случайной, в которой есть как согласные с нами, так и нет.

Это определяет стиль нашего выступления: перед лояльной аудиторией можно гиперболизировать, отрицать противоположное мнение. А вот перед случайной надо в своем рассказе попытаться опровергнуть потенциальные возражения. Так вы сможете быть более убедительными.

Карточка «Кандидат в президенты»

Представьте, что вы написали клиенту стоимость, а при встрече он говорит вам: «Да вы с ума сошли, дорого!» Любые ваши сомнения в стоимости, которую вы (или ваш руководитель) озвучили ранее, будут на вашем лице и в вашем голосе.

Это задание помогает нам побороть эту неуверенность; вы научитесь приглушать на время ваши сомнения.

Карточка «Убеди и обмани меня»

Задания в этой клетке направлены на развитие у игроков искусства красноречия и убедительности.

Нужно придумать и рассказать историю, которая будет красива, убедительна, интересна для аудитории. Иногда игроки, испытывающие неуверенность в своей позиции, начинают повторять убеждение снова и снова, но это может как раз подорвать доверие к рассказу и нарушить его логику.

Карточка психотрюки

В карточке психотрюки (внезапно!) есть много трюков.

Неотъемлемой частью игры являются игровые переговоры («психотрюки»), когда один участник, выступая в роли своего рода «тренажера», играет токсичного оппонента.

Здесь важно помнить о цели и не позволять себя сбить с неё манипулятору. Но всегда ли мы правильно определяем цель? Заносчивый подчиненный требует не нагружать его работой. Что в этом случае ваша цель - заставить его взять новое задание? Нет, ваша цель - отбить у него охоту выходить из роли подчиненного и требовать.

Можно применить приём «пустая лодка» как противодействие манипуляции - «Начальство так распорядилось», «Это было бы нарушением регламента», «Решения о совместно нажитом имуществе должны приниматься сообща» и другие подобные безличные высказывания заставят манипулятора продолжить борьбу уже не с вами, а с отвлечёнными фактами, что гораздо сложнее.

Ну что, поиграем?