



ИНСТИТУТ  
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

# ПРОДВИЖЕНИЕ ИДЕЙ И РЕШЕНИЙ. МЕТОДЫ ОКАЗАНИЯ ВЛИЯНИЯ

«ЦИФРОВЫЕ ЛИДЕРЫ»





# Содержание

Введение	3
Задание	4
Критерии оценки	8

## Введение

Надеемся, вы внимательно изучили все материалы темы «Продвижение идей и решений. Методы оказания влияния».

Итак, для выполнения домашнего задания вам нужно выбрать предложение или идею, которую вы хотите «продвинуть», то есть убедить кого-то в её правильности и целесообразности.

Цель этой работы — практическая отработка тех приёмов и техник, которые вы изучили на курсе «Продвижение идей и решений. Методы оказания влияния». Задание предполагает пошаговую отработку методики убеждения.

Будьте, пожалуйста, внимательны и двигайтесь последовательно от одного задания к другому.

## Задание

Выберите одну значимую идею, связанную с рабочей задачей (она может быть реальной или смоделированной). На ней вы будете тренироваться:

1. Определите тему вашей будущей беседы своими словами. Опишите, какую рабочую задачу вы хотите решить. Отрадите смысл в двух-трех предложениях.
2. Теперь четко сформулируйте идею (тезис), которую вы хотите донести.

**Важно:** найдите такую формулировку своего тезиса (идеи), которая передаст ее суть пятью словами.

3. Опишите, как реализация данной идеи отразится на жизни отдельных людей, подразделения, компании.

**Важно:** избегайте общих, неконкретных формулировок типа «лучше», «эффективнее», «быстрее», «удобнее». Покажите, как изменится поведение конкретных людей в конкретной ситуации на уровне действия. Например, в результате внедрения автоматизации сотрудники смогут уходить домой на полчаса раньше.

4. Знание и понимание того, с кем ведешь беседу, помогает более точно подобрать значимые для него доводы и аргументы.

Выберите двух вышестоящих руководителей, перед которыми вам необходимо защитить идею. Один ЛОЯЛЕН к вам и вашей идее. Второй — СКЕПТИК по отношению к вам и ситуации, которую вам предстоит защитить. Вам необходимо убедить этих двух людей принять ваше предложение.

<b>Опишите ЛОЯЛЬНОГО руководителя</b>	
1	Возраст
2	Пол
3	Должность
4	Опишите, в каких конкретных действиях и/или словах проявляется его ЛОЯЛЬНОСТЬ. Как вы об этом узнаете?
Напишите аргументы защиты идеи, чтобы заручиться поддержкой и усилить свою позицию в глазах лояльного руководителя.	
1	
2	
3	

<b>Опишите руководителя СКЕПТИКА</b>	
1	Возраст
2	Пол
3	Должность
4	Опишите, в каких конкретных действиях и/или словах проявляется его СКЕПТИЦИЗМ. Как вы об этом узнаете?
Напишите аргументы защиты идеи, чтобы переубедить скептически настроенного руководителя.	
1	
2	
3	

**Важно:** ответьте или предположите ответы на все пункты, дайте развернутые ответы там, где это возможно.

5. Как вы узнали на вебинаре, все аргументы со времен Аристотеля делятся на три категории:
- 1) ЛОГОС (логические доводы, цифры, факты);
  - 2) ЭТОС (смысл идеи, ее миссия);
  - 3) ПАФОС (эмоции, к которым обращена идея).

Напишите по два аргумента на каждую категорию треугольника Аристотеля, которые помогут вам продвинуть вашу идею.

### ЛОГОС

1	
2	

### ЭТОС

1	
2	

### ПАФОС

1	
2	

6. Теперь, когда вы проработали свои возможные аргументы, подумайте, какие вероятные возражения вы можете услышать при защите вашей идеи от двух руководителей, которых вы описали выше. Как вы ответите на них?

**ЛОЯЛЬНЫЙ руководитель**

№	Возражение	Ответ
1		
2		
3		

**СКЕПТИЧНЫЙ руководитель**

№	Возражение	Ответ
1		
2		
3		

7. Самопрезентация. Напишите, как вы будете подкреплять собственный авторитет в глазах руководителей. Что бы вы сказали о себе и своем опыте перед защитой вашей идеи?

Сформулируйте самопрезентацию в двух-трех предложениях:

- 1..
- 2..
- 3..

## Критерии оценки

Критерий	Баллы
1. Предмет описан доступно, ясна проблематика — какую задачу хочет решить сотрудник, в чем смысл идеи. Описание уместается в двух-трех предложениях.	1
2. Идея (тезис) сформулирована четко, максимум пятью словами. Понятна суть того, что хочет донести участник.	1
3. Описана конкретная выгода от реализации идеи для конкретных людей, подразделения, компании.	2
4. Полнота описания человека, с которым планируется беседа, — четко сформулированы поведенческие и/или словесные признаки а. ЛОЯЛЬНОГО руководителя; б. Руководителя-СКЕПТИКА.	2
5. Четко сформулированы аргументы по треугольнику Аристотеля а. Логос — цифры, факты, общепринятые истины. б. Этос — смысл идеи, ее польза, ссылка на авторитетные источники. в. Пафос — эмоциональные послылы, метафоры, красочные описания, юмор.	1
6. Описаны по три вероятных возражения на каждого собеседника (ЛОЯЛЬНЫЙ, СКЕПТИК), продуманы ответы на них.	2
7. Самопрезентация сотрудника соответствует теме самой идеи. Опыт, на который он ссылается, релевантен для ситуации, отражен в двух-трех предложениях.	1

**Максимальная оценка — 10 баллов. 0–3 балла — незачет, 4–10 баллов — зачет**

Настоящее пособие предназначено для самостоятельного изучения слушателями программы «Цифровые лидеры», созданной для обучения сотрудников АО Почта России. Вся информация в пособии приводится по открытым источникам. Имеющиеся в тексте гиперссылки предназначены исключительно для информации, мнение автора пособия не обязательно совпадает с мнением авторов публикаций по ссылкам.

Использование материалов для иных целей, кроме учебных, их частичное или полное копирование, воспроизведение и распространение, а также передача третьим лицам запрещены. Исключительные права на материалы данного пособия принадлежат НИУ ВШЭ.