



ИНСТИТУТ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

ПРОДВИЖЕНИЕ ИДЕЙ И РЕШЕНИЙ. МЕТОДЫ ОКАЗАНИЯ ВЛИЯНИЯ

«ЦИФРОВЫЕ ЛИДЕРЫ»



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ 2022

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.

Опишите ЛОЯЛЬНОГО руководителя	
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	

Опишите руководителя СКЕПТИКА	
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. Эмос — 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.