

Владимир Якуба

Продажи. Команда. Лидерство



АРГУМЕНТАЦИЯ В РАБОТЕ ВРАЧА

34 закона влияния в работе с трудными пациентами

ПОНЯТИЕ АРГУМЕНТАЦИИ

Тройная аргументация: тезис, аргумент, прием, действие. Пять логических ошибок, которые мы совершаем. Приемы аргументации. Доказанность, универсальность, полнота. Понятие эффективных приемов аргументации.

ТАКТИКА УБЕЖДЕНИЯ И ОТРИЦАНИЯ

4 способа эффективного убеждения пациента в своей правоте. Контраргументация. 8 тактик эффективного опровержения доводов пациента: выбор без выбора, тактика следствий, доведение до абсурда, тактика противоречий, «слабая сторона», рефрейминг и другие.

РАЦИОНАЛЬНАЯ И ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

3 секунды и «ошибочные грибы». 4 варианта тактильных прикосновений. Три варианта рукопожатия. 4 вариации перемещения пациента для корректировки позиций. 2 опасные зоны. Старт для встреч президентов 4 стран. Управление именами. Методы запоминания Аткинсона, повторов, деления, ассоциаций. Поглаживания или комплименты: метод ИКС. Три способа для создания нужной атмосферы (интонация, громкость, жесты и др.)

РЕЗУЛЬТАТ В ЗАВЕРШЕНИИ ПРИЕМА

Техника «рельсы», двойной «нажим» в финале. 5 приемов доведения приема до максимального результата. Что делать если пациент снова не выполняет указания. План Б и В. Способы воздействия в зависимости от психологического состояния пациента.