

*Меня огорчает не то, что вы мне лгали, а то, что я больше не могу вам верить.*

*Фридрих Ницше*

### **Доверие... что это? Как говорил Джек Уэлш «Доверие? Я не могу дать ему определения, но я точно его почувствую, когда с ним столкнусь».**

В любой сфере жизни доверие имеет огромное значение. Руководитель, который вызывает доверие, способен привести компанию к невероятному успеху. Компания, которая вызывает доверие, имеет тысячи лояльных клиентов. Родитель, которому доверяет ребенок, вырастит счастливую и гармоничную личность.

На тренинге мы узнаем об основных ингредиентах доверия, классифицируем его и рассмотрим практические инструменты для 2-х позиций – «Что делать, чтобы доверяли вам» и «Как научиться доверять самому».

#### **Часть 1: МНЕ ДОВЕРЯЮТ**

- Интерактивное знакомство «Образы»
- Что такое доверие – исследуем на примерах Исследования Google
- Кейс Netflix
- 4 ингредиента доверия Стивена Кови
- Тестируем себя – каков мой индекс доверия?
- Модель Доверия и Предательства Рейна:
  - Контрактное доверие
  - Компетентностное доверие
  - Коммуникационное доверие
- Креативная сессия «Как усилить доверие в каждой области?»
- Дискуссия «Как сделать доверие организационной ценностью?»
- Как формируются привычки? Привычка формировать доверие
- Выбор индивидуальных паттернов поведения

#### **Часть 2: Я ДОВЕРЯЮ**

- Окно Джо и Харри, как философия открытости
- Причины низкого доверия
- Когнитивные ловушки, снижающие рейтинг доверия
- Критическое мышление и сильные вопросы, как инструмент исследования
- Модель ПРИЗ
- Обеспечение безопасности для повышения искренности и открытости
  - Принципы
  - Ключевые фразы
- Практика
- Выбор индивидуальных паттернов поведения

#### **ЧТО В ОСНОВЕ**



Тренинг разработан на основании исследований и с использованием материалов книг и кейсов.

- Участники поймут, как возвращать доверие, используя свои убеждения и паттерны правильного поведения;
- Участники осознают пользу и трудность открытости, поймут, как избегать когнитивные ловушки и становятся более открытым без ущерба собственной психологической безопасности;
- Участники поразмышляют, как усилить доверие в рамках всей организации;
- Участники выберут два паттерна поведения, которые, по принципу Парето, помогут повысить доверие к ним.