

# Perswazja i wywieranie wpływu

Szkolenie pozwala zdobyć umiejętności wywierania wpływu w danym obszarze życia zawodowego lub prywatnego, tak aby realizować wyznaczone cele i mieć z nich wysoki poziom satysfakcji.

Uczestnicy będą potrafili stosować wybrane techniki wywierania wpływu w zależności od sytuacji i postawionego przez siebie celu.



## Przeznaczenie szkolenia

Szkolenie dedykowane osobom, które chciałyby nabyć umiejętności nie zbędnych do:

- prezentowania swoich poglądów, rozwiązań, pomysłów jeden na jeden oraz przed większym audytorium.
- przekonywania językiem korzyści do rozwiązań, które chcemy przeforsować.
- argumentowania w oparciu o wielowymiarowe przygotowanie do tematu, który ma być poruszony w dyskusji.



## Korzyści wynikające z ukończenia szkolenia

Po ukończeniu zajęć uczestnik:

- Potrafi rozpoznawać i dopasować się do metaprogramów rozmówcy.
- Zna kluczowe reguły wywierania wpływu oraz możliwości ich zastosowania w dyskusji.
- Potrafi w praktyce wykorzystać wiedzę na temat psychologicznych mechanizmów manipulacji i wpływu społecznego.



### Oczekiwane przygotowanie słuchaczy

Nie jest wymagane



### Język szkolenia

- Szkolenie: polski
- Materiały: polski



### Czas trwania

2 dni / 10 godzin

## Agenda szkolenia

1. Wywieranie wpływu – wprowadzenie do tematu:
  - Dookreślenie, czym jest wywieranie wpływu oraz czym różni się od manipulacji.
  - Dookreślenie obszarów, w których chcemy wywierać wpływ.
  - Dookreślenie celów, w których chcemy wywierać wpływ.
  - Planowanie – analiza sytuacji, w której chce wywierać wpływ i zdefiniowanie, co ma być efektem końcowym.
2. Typy osobowości a metaprogramy zachowań:
  - Diagnoza typu osobowości oraz zapoznanie się z jego charakterystyką.
  - Analiza metaprogramów charakterystycznych dla danych par typów osobowości.
  - Formułowanie przekazu adekwatnie do poszczególnych metaprogramów.
  - Świadomość swoich mocnych i słabych stron, wynikających z typu osobowości.
3. Reguły i narzędzia wywierania wpływu:
  - Reguły wywierania wpływu racjonalne i emocjonalne.
  - Reguły wywierania wpływu wg R. Cialdiniego i ich zastosowanie w prowadzeniu rozmów.
  - Potęga zadawania pytań – rodzaje pytań

- Metody na dopytywanie
4. Siła skutecznej argumentacji:
- Cechy dobrze sformułowanego argumentu;
  - Wybrane sposoby argumentowania: argumentacja prawdopodobna, racjonalna, etyczna, kontrargumentacja;
  - Figury retoryczne stosowane w argumentacji;
  - Przygotowanie skutecznej argumentacji do danego tematu.
5. Przekonujące wystąpienia, prezentacje, krótkie przemowy:
- Sposoby, jak zaangażować audytorium w nasz temat, nawet jeśli wydaje się mniej ciekawy;
  - Sposoby przeciwdziałaniu projekcjom na nasz temat oraz naszego audytorium;
  - Stosowanie haków na uwagę w trakcie prezentowania swoich rozwiązań;
  - Mglistość wypowiedzi a wywieranie wpływu;
  - Stosowanie narzędzi wywierania wpływu w praktyce.
6. Podsumowanie:
- Przygotowanie Action Planu przez uczestników szkolenia:
    - w jaki sposób zdobytą wiedzę i umiejętności na temat wywieraniu wpływu, perswazji i obrony przed manipulacjami chcesz wykorzystać w codziennym działaniu?