kod szkolenia: HR-PW-WW / Perswazja

Od argumentu do decyzji. Skuteczne wywieranie wpływu w praktyce.

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.

Odbiorcy szkolenia

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

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

Korzyści

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.

Program 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 któryh 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, racionalna, etyczna, kontrargumentacja;
   - Figury retoryczne stosowane w argumentacji;
   - Przygotowanie skutecznej argumentacji do danego tematu.
5. Przekonujące wystąpienia, prezentacje, krótkie przemowy:
   - Sposby, jak zaangażować audytorium w nasz temat, nawet jeśli wydaje się mniej ciekawy;
   - Sposoby przeciwdziałaniu projekcjom na nasz temat oraz naszego auditorium;
   - Stosowanie haków na uwagę w trakcie prezentowania swoich rozwiązań;
   - Mglistość wypowiedzi a wywieranie wpływu;
   - Stosowanie narzędzi wywieranai 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?

Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane

Czas trwania

2 dni / 10 godzin

Język

- Szkolenie: polski
- Materiały: polski