

kod szkolenia: HR-PW-WW / Perswazja

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 – pytania motywujące, scenariuszowe, interpretacyjne, o doświadczenia i ocenę.

- Dopytywanie metodą SAFI.
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?