

## **„Wywieranie wpływu - Techniki i mechanizmy wywierania wpływu na ludzi”**

### **Opis szkolenia:**

Szkolenie rozpoczyna samoocena umiejętności komunikacyjnych dotyczących wywierania wpływu społecznego. Następnie rozwijamy i ćwiczymy te elementy, które są najtrudniejsze dla Uczestników. Kurs przewiduje trening w zakresie ekspresywnego i receptywnego wywierania wpływu. W ramach wywierania wpływu ekspresywnego Uczestnicy wykonują ćwiczenia na precyzyjne mówienie, przekonywanie do swoich racji, negocjowanie, zjednywanie, inspirowanie. W ramach receptywnego wywierania wpływu koncentrujemy się na rozwijaniu umiejętności: słuchania ze zrozumieniem, dociekanie, dostrajanie, ukierunkowywanie- motywowanie. Uczestnicy dowiadują się również po czym poznać manipulację, jakie są jej najczęstsze przejawy i jak się przed nią bronić.

### **Uzyskane umiejętności:**

- Budowanie relacji opartych na szacunku
- Kształtowanie atmosfery zaufania w relacjach
- Egzekwowanie umów
- Prezentowanie własnego punktu widzenia
- Wyrażanie potrzeb w sposób bezpośredni
- Negocjowanie/prezentowanie konsekwencji
- Przekonywanie i perswazja
- Argumentowanie
- Inspirowanie/ motywowanie innych do działania
- Aktywne słuchanie
- Zadawanie celowych pytań zachęcających do myślenia
- Budowanie relacji opartych na szacunku
- Uzyskiwanie ustępstw i kompromisów
- Wiedza na temat najczęstszych technik manipulacji oraz tego jak im nie ulegać
- Jak mówić, aby nas słuchano, jak słuchać, by do nas mówiono

## **Program szkolenia:**

Autodiagnoza umiejętności związanych z wywieraniem wpływu – praca z kwestionariuszem oceny

### **I. Ekspresywne wywieranie wpływu**

1. Precyzyjne i skuteczne prezentowanie swojego punktu widzenia
2. Wyrażanie potrzeb/oczekiwań w sposób bezpośredni
3. Wyrażanie złości
4. Zasady przekonywania/perswazji/argumentacji
5. Jak mówić do tzw. trudnych odbiorców – radzenie sobie z następującymi typami postaw:

- roszczeniowa, sceptyczna, wycofana, konfrontacyjna, dominująca, wyniosła,

6. Negocjowanie, czyli sztuka prezentowania konsekwencji/korzyści z podejmowania określonych działań
7. Ćwiczenie umiejętności zjednywania/inspirowania/motywowania innych
8. Egzekwowanie umów
9. Feedback w codziennych sytuacjach zawodowych

### **II. Receptywne wywieranie wpływu**

1. Aktywne słuchanie, zbieranie informacji
2. Umiejętność wyłączenia monologu wewnętrznego w rozmowie
3. Rozumienie emocji i mechanizmów działania drugiego człowieka – tzw. II pozycja percepcyjna oraz technika zakładania pozytywnych intencji
4. Świadome parafrazowanie by kontrolować przebieg rozmowy
5. Umiejętność zadawania pytań zachęcających do działania
6. Uwaga i logiczne wnioskowanie z wypowiedzi drugiej osoby
7. Odzwierciedlanie jako sposób na budowanie zaufania
8. Kształtowanie w sobie postawy nieoceniającej
9. Sztuka obserwowania zachowań drugiej osoby – koncentracja na faktach bez interpretacji
10. Ukierunkowywanie drugiej osoby z szacunkiem dla jej własnych wartości
11. Różnica między wywieraniem wpływu a manipulacją
12. Najczęstsze sposoby i techniki manipulacji
13. Świadomość własnych wartości, potrzeb, światopoglądu jako metoda ochrony przez manipulacją

Podczas warsztatu przy każdym ćwiczeniu pracujemy zarówno nad aspektem werbalnych jak i niewerbalnych umiejętności wywierania wpływu przez Uczestników.

### ***Metodologia:***

Podczas szkolenia wykorzystujemy następujące metody szkoleniowe:

- odgrywanie ról
- praca z kamerą i analiza uzyskanego materiału
- praca na przykładach płynących z doświadczeń Uczestników
- filmy szkoleniowe
- praca w parach
- dyskusja grupowa
- mini wykłady - prezentacje Power Point

### ***Informacje organizacyjne:***

Ilość godzin szkolenia: 12 godzin / 2 dni

Godziny szkolenia: 9:15-15:15

Miejsce szkolenia: Łódź, ul Piotrkowska 125 – KM Studio - szkolenia