

„Sztuka prowadzenia dyskusji”

Opis szkolenia:

Celem szkolenia jest nauczenie jasnego prezentowania swoich poglądów, skutecznego przekonywania do swoich argumentów a także technik wywierania wpływu ułatwiających obronę przez atakami rozmówców. Podczas kursu pokazujemy jak wykorzystywać w dyskusji empatię i wiedzę na temat emocji a także chwytów retorycznych i erystycznych. Uczestnicy uzyskują takie umiejętności jak: budowanie własnego autorytetu w dyskusji, odpowiednie stosowanie żartów oraz ataków i uników, korzystanie ze sprzeczności w argumentacji oponenta, odpieranie zarzutów, odpieranie argumentów racjonalnych poprzez odwoływanie się do emocji.

Poza warstwą psychologiczną szkolenie zawiera elementy wiedzy z zakresu poprawności gramatycznej i stylistycznej w budowaniu wypowiedzi a także zagadnienia z zakresu etykiety biznesu.

Uzyskane umiejętności:

- formułowanie celu w dyskusji
- odpieranie zarzutów
- odpieranie argumentów racjonalnych poprzez odwoływanie się do emocji
- korzystanie ze sprzeczności w argumentacji oponenta
- dostosowywanie formy dyskusji do rodzaju sytuacji
- stosowanie chwytów erystycznych wraz ze świadomością ich działania
- umiejętność wykorzystania mechanizmów wywierania wpływu i perswazji na przeciwników dyskusji
- argumentowanie, przekonywanie

Program szkolenia:

1. Różne formy (cele) dyskusji:

- Dialog – bez tezy w celu osiągnięcia prawdy
- Spór – dyskusja z tezami - dyskutowanie w formie sporu
- Spór w obliczu audytorium
- Dostosowanie form argumentacji do danej formy (celu dyskusji)

2. Co można zrobić językiem?

- Różne funkcje języka
- Co to jest nazwa
- Co to jest definicja
- Co to jest poprawne wnioskowanie

3. Przygotowanie do dyskusji

- Ustalenie użytecznych celów dyskusji
- Rozróżnienie treści i proces dyskusji
- Elementy negocjacji w dyskutowaniu

4. Mocna pozycja w dyskusji jako komunikacji: asertywność, perswazja, uważne słuchanie

- Jasne prezentowanie swoich myśli
- Uważne słuchanie: cechy dobrego słuchacza, słuchanie ze zrozumieniem
- Od czego zależy przewaga w dyskusji ?
- Odpowiednie stosowanie żartów
- Jak korzystać z ataków i uników w dyskusji
- Jak posługiwać się sprzecznościami w argumentacji oponenta

- Na czym polega skuteczne odpieranie zarzutów
- Jak odpierać argumenty racjonalne poprzez odwoływanie się do emocji ?
- Jak radzić sobie z przekrzykiwaniem/ agresją oponenta

5. Sztuka wywierania wpływu/perswazja w dyskusji

- Elementy negocjacji w dyskutowaniu
- Wyrażanie swoich oczekiwań
- Zadawanie pytań
- Przekonywanie
- Działanie na wyobraźnię
- Podawanie przykładów
- Konstrukcja wypowiedzi
- Dyskusja z jedną osobą
- Dyskusja z grupą-
- Wpływanie na postawy - odwoływanie się do emocji

6. Chwyty erystyczne

7. Autoprezentacja w dyskusji - planowanie i praca nad swoim wizerunkiem

8. Elementy warsztatów emisji głosu

9. Poprawność językowa (gramatyczna, stylistyczna)

Metodologia:

Podczas szkolenia wykorzystujemy następujące metody szkoleniowe:

- Mini wykłady prowadzącego
- Dyskusja
- Praca w grupach
- Praca w parach

- Praca indywidualna – ćwiczenia w formułowaniu wypowiedzi
- Odgrywanie ról

Informacje organizacyjne:

Ilość godzin szkolenia: 12 godzin / 2dni

Godziny szkolenia: 9:15-15:15

Miejsce szkolenia: ul. H. Sienkiewicza 22, 90-114 Łódź - KM Studio - szkolenia