

„Sztuka perswazji – uzyskuj od ludzi to co chcesz, przez oddziaływanie na procesy bezwiedne”

Opis warsztatu:

Warsztat opiera się na ćwiczeniu oddziaływania na procesy, które odbywają się poza uwagą drugiej osoby. Zasoby uwagi są niewielkie. Świadome przetwarzanie informacji jest znikome wobec ogromu procesów mających swój bieg w nieświadomości. To co dzieje się w uwadze jest najpierw przygotowane poza uwagą. Bieg zdarzeń przybiera formę wcześniej wyznaczoną poza świadomością. Koncentrujemy się na praktycznym ćwiczeniu elementów skutecznego zmieniania przekonań i wywierania wpływu. Podczas zajęć odwołujemy się do najnowszych badań nad mózgiem. Uczestnik nie tylko umie posłużyć się niezawodnymi sposobami perswazji ale i rozumie dlaczego są skuteczne. Dokonujemy opisu i analizy doświadczeń uczestników i wyprowadzamy z nich reguły efektywnego oddziaływania komunikacyjnego. Uczestnik otrzymuje wyćwiczone, zrozumiane, niezawodne umiejętności do zastosowania w sytuacjach biznesowych i prywatnych. Warsztat zawiera też elementy manipulacji, które omawiamy w kontekście obrony przed nią.

Uzyskane umiejętności:

- Technologia tworzenia relacji
- Uprawianie perswazji z dowolną osobą
- Budowanie pozytywnej emocjonalnej oceny
- Właściwe posługiwanie się własnym ciałem
- Właściwe posługiwanie się głosem
- Rozumienie własnych reakcji emocjonalnej
- Rozumienie reakcji emocjonalnej drugiej osoby
- Przekonywanie bez używania argumentacji
- Inspirowanie/ motywowanie innych do działania
- Zadawanie skutecznych pytań
- Rozumienie magicznej roli potrzeby bycia ważnym
- Zaspokajanie potrzeby bycia ważnym
- Uzyskiwanie tego co chcesz od innych ludzi
- Wiedza na temat najczęstszych technik manipulacji oraz tego jak im nie ulegać

Program szkolenia:

I Zasady skutecznej komunikacji

1. Operowanie ciałem
2. Operowanie głosem
3. Rola ciała migdałowatego
4. Oddziaływanie na postawy
5. Zmiana przekonań bez argumentacji

II Tworzenie relacji w oparciu o potrzebę bycia ważnym i wywieranie wpływu

1. Jak tworzyć więź w relacji?
2. Potrzeba bycia ważnym
3. Zaspokajanie potrzeby bycia ważnym
4. Sposoby podarowania uwagi
5. Jak działa perswazja

III Tworzenie relacji w oparciu o inne potrzeby i wywieranie wpływu

1. Rozpoznawanie potrzeb i zaspokajanie ich
2. Potrzeby są brakiem, czyli mówiąc dosłownie są cierpieniem. Trzeba je odkryć i uśmierzyć ból.
3. Sposoby rozpoznawanie potrzeb: przez obserwację; przez aktywne słuchanie, które ma odzwierciedlenie w ciele słuchającego: kontakt wzrokowy, wychylenie się, potakiwanie; przez zadawanie pytań - nie zakładaj jaka potrzeba dominuje w drugiej osobie, sprawdź to!
4. Zadawanie właściwych silnych pytań
5. Dostrajanie się fizyczne
6. Dostrajanie się mentalne

IV Niektóre mechanizmy wpływu manipulacyjnego

1. wpływ oparty o wzajemność
2. wpływ oparty o zaangażowanie i konsekwencję
3. wpływ nacisku społecznego
4. wpływ wynikający z bycia lubianym
5. wpływ autorytetu
6. wpływ, który pociąga ograniczenie dostępu, niepowtarzalność, bezpowrotność

V Poznawanie siebie samego, jako ważny warunek perswazji

1. Kwestionariusz osobowości NEO-FFI
2. Omówienie wyników

Podczas warsztatu przy każdym ćwiczeniu pracujemy głównie nad aspektem niewerbalnych umiejętności wywierania wpływu przez Uczestników.

Metodologia:

Podczas warsztatu wykorzystujemy następujące metody:

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

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