

„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 wyłączania 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. Uważność 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 / 2dni

Godziny szkolenia: 9:15-15:15

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