



Wywieranie wpływu

Cele szkoleniowe:

- poznanie metod wywierania wpływu
- budowanie własnego autorytetu
- nauka obrony przed manipulacją
- rozwinięcie umiejętności argumentacji i przekonywania
- zapoznanie się w werbalną i niewerbalną stronę wywierania wpływu
- nauka ustępowania i osiągania kompromisów

Tematy zajęć:

1. O wywieraniu wpływu

- czym jest wywieranie wpływu
- wywieranie wpływu a manipulacja
- świadome i nieświadome wywieranie wpływu
- wywieranie wpływu w skali interpersonalnej oraz społecznej
- autodiagnoza uczestników

2. Budowanie pozycji i autorytetu

- budowanie pewności siebie
- rola autoprezentacji
- rozwój cech liderekich
- postrzeganie społeczne
- budowanie kontaktów międzyludzkich

3. Werbalne i niewerbalne wywieranie wpływu

- dobór słów w wywieraniu wpływu
- sposoby argumentacji
- podstawy erystyki
- skuteczne konstrukcje językowe
- analiza własnych komunikatów werbalnych
- praca głosem
- wykorzystanie mowy ciała
- rozpoznawanie mowy ciała i komunikatów werbalnych rozmówcy

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Strona 1 z 2



Wywieranie wpływu

4. Techniki wywierania wpływu

- reguły psychologiczne wywierania wpływu
- wywieranie wpływu a manipulacja i gry międzyludzkie
- umiejętne zadawanie pytań
- odpowiadania na potrzeby rozmówcy
- techniki wywierania wpływu a osobowość
- kiedy ustępować, a kiedy dążyć do kompromisu

Metody szkolenia:

- Wykład i dyskusje
- Ćwiczenia i gry grupowe
- Studia przypadków
- Symulacje
- Dyskusje moderowane
- Filmy i nagrania audio
- Prezentacje trenerskie

Czas trwania:

2 dni