

Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu

#1 Pewność siebie i autorytet dzięki temu, w jaki sposób myślisz i mówisz

- **"Zacznij od siebie"** - wywieranie wpływu na siebie, jako podstawa wywierania wpływu na innych: poznasz 3 praktyczne narzędzia do uruchamiania własnej proaktywności oraz do wzmacniania pewności siebie,
- **Myśli i słowa pod lupą – ukryte znaczenie słów ma znaczenie! Poznasz słowa, które zmieniają odbiór Twoich wypowiedzi** – wzmacniając Twój autorytet i siłę perswazji lub niepotrzebnie osłabiają Twój przekaz i wręcz powodują efekt odwrotny do oczekiwanego... Uwaga! Trener będzie Cię „łapał za słówka” 😊
- **Perswazyjna składnia zdań** – kolejność słów jest ważna – przećwiczysz różnorodne wypowiedzi (stwierdzenia i pytania), które będą wzmacniały pożądaną efekt.

#2 Przekonywanie racjonalną argumentacją

- **Trening 6 różnych sposobów argumentowania logicznego** – przećwiczysz techniki prowadzenia racjonalnej dyskusji,
- **Błędy argumentacji** – odkryjesz czego unikać, aby nie osłabić własnej pozycji w dyskusji,
- **Korzyści i zagrożenia płynące z racjonalnej argumentacji** – odkryjesz kiedy warto a kiedy nie ma sensu stosować racjonalnej argumentacji,
- Poznasz i przećwiczysz skuteczną technikę prowadzenia rozmów poprzez umiejętne zadawanie pytań tak, aby doprowadzić rozmówcę do właściwych wniosków i Twojego rozwiązania. A ponieważ będzie to wniosek rozmówcy, nie trzeba pracować dłużej nad jego przekonaniem.

Jak dbamy o Twoje potrzeby:



Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu

#3 Przekonywanie do własnych rozwiązań dzięki połączeniu racjonalnej argumentacji z siłą psychologii emocji

- Poznasz i przećwiczysz **technikę FAPROK™**, która pomoże Ci przygotować strukturę perswazyjną wypowiedzi podczas spotkań, na których chcesz przekonać odbiorców do własnych rozwiązań, pomysłów, rekomendacji,
- Dzięki technice pozornego wyboru w trzech odstonach (alternatywa, kontrast i prowokacja), jeszcze skuteczniej przekonasz drugą osobę do swojego rozwiązania.

#4 Wzmacnianie własnego autorytetu i wywieranie wpływu w trudnych interpersonalnie sytuacjach

- **Dostaniesz gotowe narzędzie** – mapę do reagowania w sytuacjach, gdy ktoś atakuje Cię zastrzeżeniami lub niekonstruktywną krytyką. Przećwiczysz cały algorytm pozyskiwania przychylności osób wykazujących opór.

Co Cię czeka na warsztacie

- **Wywierania wpływu i perswazji** nienaruszających granic etyki
- **Wykorzystania zasad psychologii wpływu społecznego** w praktyce
- **Rozpoznawania manipulacji** innych osób oraz zmiany kierunku siły wpływu na swoją stronę
- Świadomego dobierania słów i **tworzenia perswazyjnych wypowiedzi**
- Logicznego **argumentowania**
- **Reagowania „z klasą” na niekonstruktywne zarzuty** i krytykę na forum
- **Konstruktywnego wyrażania** własnych oczekiwań
- **Wzmacniania pewności** siebie i własnego **autorytetu**

Wywieranie wpływu, perswazja, argumentacja i budowanie autorytetu

#5 Mechanizmy psychologiczne w wywieraniu wpływu i perswazji

1. Poznasz siłę przekazów, które bazują na psychologicznych podstawach wpływu społecznego, takich jak:
 - **Reguła konsekwencji** – ona pomoże Ci zbudować zaangażowanie innych poprzez odpowiednio dobrane kroki (w rozmowie, w projekcie, w procesie),
 - **Reguła konformizmu** – odkryjesz co warto podkreślać w swoich wypowiedziach (i innych formach komunikacji), aby wykorzystać siłę tkwiącą w grupie,
 - **Reguła autorytetu** – sprawdzisz, kiedy i w jaki sposób na Twoją korzyść może zadziałać zewnętrzny autorytet,
 - **Reguła kontrastu** – przećwiczysz świadome korzystanie z niedocenianej często tendencji naszego umysłu do ulegania wpływowi kontrastów,
 - **Reguła kompromisu** – potrenujesz wypowiedzi bazujące na zgadzaniu się z rozmówcą, nawet gdy się z nim nie zgadzasz, dzięki czemu przekierujesz siłę Twojego wpływu w stronę porozumienia.
2. Dodatkowo, odkryjesz na przykładach reklam, akcji sprzedażowych i różnorodnych przekazów z mediów – **jak na co dzień ludzie poddawani są perswazji** bazującej na psychologicznych mechanizmach: wzajemności, sympatii, niedostępności, racjonalizacji, wiarygodności, relaksu, powtarzania, odmawiania,
3. **Granice uczciwego wykorzystywania technik i narzędzi wpływu** - jaka jest różnica między wywieraniem wpływu, perswazją i manipulacją?

szkolenie
prowadzimy
w formule:

- ✓ stacjonarnej
- ✓ on-line
- ✓ hybryda - MIX



Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu

Gabriela Majchrzyk
Koordynator
ds. szkoleń otwartych
789 220 112
gabriela.majchrzyk@4grow.pl