



JAK WPŁYWAĆ NA INNYCH I CHRONIĆ SIĘ PRZED MANIPULACJĄ

PROGRAM

1. Ogólnie o komunikacji – podstawowe reguły rządzące komunikacją werbalną i rola komunikacji niewerbalnej.
2. „Moje możliwości i ograniczenia w kontakcie z drugim człowiekiem” – co rozwijać, nad czym i jak pracować.
3. Podstawowe reguły psychologiczne sterujące przebiegiem ludzkiego postępowania.
4. Techniki wywierania wpływu na innych.
5. Sposoby na rozpoznanie i ochronę przed manipulacją.
6. Asertywne stawianie granic, wyrażanie opinii, odmawianie.

ADRESACI

- nauczyciele, pedagodzy, psychologowie, pracownicy socjalni, kuratorzy, terapeuci;
- wszyscy ci, którzy chcą wpływać na innych, jak i ci, którzy chcą obronić się przed niepożądanym wpływem :)
- studenci;
- słuchacze policealnych szkół;

CELE REALIZACJI PROGRAMU Z UCZESTNIKAMI I SPODZIEWANE EFEKTY

- poznanie technik wywierania wpływu na innych- umiejętność ich zastosowania;
- uzyskanie wiedzy jak ochronić się przed manipulacją;
- poszerzenie świadomości siebie, by ochrona była skuteczniejsza;
- świadoma komunikacja w obszarze werbalnym i „mowie ciała”;
- umiejętność asertywnego stawiania granic, wyrażania opinii i skutecznego odmawiania.

Uzyskanie wiedzy i umiejętności w zakresie:

- jak nakłonić innego człowieka do zmiany sposobu postępowania?
- jak go nakłonić do zmiany decyzji?
- jak dokonać, by zmiany takiej sam zapragnął?
- jak obronić się przed niepożądanym wpływem innych ludzi na własne decyzje?
- jak uniknąć sytuacji, w których dopiero po czasie orientujemy się, że ktoś naciągnął nas na coś, na co wcale nie mieliśmy ochoty?

FORMA ZAJĘĆ

- interaktywne metody szkoleniowe, burza mózgów, studium przypadku,
- praca w grupach, ciekawe zabawy i ćwiczenia, techniki rozpoznawania pozytywnych cech, wiele praktycznych przykładów z własnego doświadczenia;
- miniwykłady z użyciem technik multimedialnych;
- szkolenie prowadzone jest z udziałem dwóch certyfikowanych trenerów grupy Aplica;
- uczestnicy szkolenia otrzymują materiały szkoleniowe dotyczące tematyki i certyfikat ukończenia szkolenia.

CZAS TRWANIA I CENA SZKOLENIA

- 16 godzin szkoleniowych rozłożone na 2 dni;
- 17-18 marca 12r./ Sosnowiec;
- 330 zł/osoba, studenci 310zł/osoba;
- dla grup zorganizowanych powyżej 7 osób istnieje możliwość negocjacji cen.