

Manipulacja w pigułce - jak nie dać się oszukać?

Codziennie poddawani jesteśmy manipulacji. Techniki wpływu społecznego są szeroko stosowane niemal w każdej dziedzinie życia. Producenci i handlowcy próbują „przekonać” nas do nabycia ich produktów, rozbudzając w nas pragnienia i emocje.

Wiele powszechnie stosowanych socjotechnik ma pozyskać nasze zaufanie oraz skłonić nas do zachowań i reakcji zgodnych z oczekiwaniami, a także potrzebami manipulatorów.

Zdarzają się również sytuacje, w których nasi znajomi czy współpracownicy potrafią nas „podejść” i po raz kolejny zgadzamy się wyświadczyć im następną przysługę. Później przychodzi moment, gdy emocje opadają, zaczynamy kontaktować się z rzeczywistością i dostrzegają, jak bardzo daliśmy się oszukać, nabrać, omamić...

Biorąc udział w naszym szkoleniu poznasz najczęściej stosowane socjotechniki i techniki wpływu społecznego. Nauczysz się rozpoznawać próby wywierania wpływu i świadomie się im opierać. Zdobędziesz także wiedzę i umiejętności, które pozwolą Ci wpływać na innych i zwiększyć swoją skuteczność w dbaniu o swoje interesy.

Program szkolenia obejmuje następujące zagadnienia:

I. Reguły wpływu społecznego:

- o reguła wzajemności,
- o reguła zaangażowania i konsekwencji,
- o reguła społecznego dowodu słuszności,
- o reguła lubienia i sympatii,
- o reguła autorytetu,
- o reguła niedostępności.

II. Techniki wpływu społecznego, m.in.:

- o stopa w drzwiach,
- o drzwi zatrzaśnięte przed nosem,
- o niska piłka,
- o prawdopodobnie odmówisz,
- o to nie wszystko,
- o zysk versus strata.

III. Jak wykorzystać do osiągnięcia własnych celów:

- o przestrzeń,
- o skrócenie dystansu,
- o upodobnienie behawioralne i werbalne,
- o zaangażowanie,
- o zmęczenie.

Informacje organizacyjne:

Forma szkolenia: **Szkolenie Online**

Cena regularna uczestnictwa jednej osoby netto: **390,00 zł**

Cena regularna uczestnictwa jednej osoby brutto: **479,70 zł**

Pobierz formularz zgłoszeniowy w PDF lub **zapisz się** online na to wydarzenie poprzez stronę internetową.