



# Metody wywierania wpływu

## CELE I KORZYŚCI

Celem szkolenia jest:

- nabycie umiejętności tworzenia przekazu perswazyjnego w zarówno w tekstach pisanych,
- zwiększenie skuteczności wypowiedzi
- opanowanie umiejętności pisać wysokojakościowe wiadomości mailowe i oferty

W trakcie szkolenia uczestnicy w praktyce przerabiają nabyte podczas jego trwania kompetencje.

## PROGRAM SZKOLENIA

- Sposoby odbierania i przetwarzania informacji
  - Jak postrzegamy rzeczywistość
  - Postrzeganie świata, a interpretacja
  - Wpływ postrzegania i interpretacji na język
- Reprezentacja rzeczywistości w umyśle człowieka oraz jej rola w przekazie perswazyjnym
- Systemy reprezentacji – wizualny, audytywny i kinestetyczny
- Indywidualne testy systemów reprezentacji uczestników szkolenia
- Wybrane metaprogramy ich rola i zastosowanie w komunikacji perswazyjnej
  - Unikanie i dążenie
  - Spojrzenie całościowe i analiza szczegółów
  - Autorytet wewnętrzny i zewnętrzny
  - Ja i inni
  - Zorientowanie na procedury i kreatywność

- Podobieństwa i różnice
- Indywidualne testy metaprogramów uczestników szkolenia
- Język i jego znaczenie w komunikacji perswazyjnej
  - Język emocji
  - Język faktów
- Model Milтона
- Zasady pisania tekstu perswazyjnego
  - Budowa zdań
  - Używanie akapitów
  - Formatowanie
- Słowa kluczowe i słowa pułapki oraz ich rola wpływania na nasze decyzje
- Rola i funkcja zdań w trybach przypuszczającym, rozkazującym i oznajmującym
- Presupozycje
  - Presupozycje czasu
  - Presupozycje przymiotnikowe i przyimkowe
  - Presupozycje ograniczonego wyboru
  - Presupozycje percepcji
  - Presupozycje stanu
- Synchroniczność, wynikanie i zaprzeczenia oraz ich rola w budowaniu komunikatów perswazyjnych
- Wyrazy funkcyjne i wyrazy treściowe – ich miejsce i rola w zdaniu oraz wpływ na treść komunikatu perswazyjnego
- Rola wskaźników
  - Interpretacje, rekomendacje i opinie
  - Przenoszenie odpowiedzialności
  - Budowanie autorytetu
- Cytaty i ich wykorzystanie w komunikacji perswazyjnej w celu uwiarygodnienia przekazu
  - Cytat przeniesiony

- Cytat uogólniony
- Dwuznaczności i wieloznaczności składniowe oraz fonetyczne
- Łączniki i spójniki, zaprzeczenia
- Metafora: Rola, rodzaje i metody tworzenia
- Figury retoryczne
  - Figury myśli (apostrofa, pytanie retoryczne)
  - Figury mowy (epitet, anafora, powtórzenie)
  - Hiperbole
- Pytania sugerujące
- Trzysłów i jego rola w tekście pisanym
- Rola i znaczenie intonacji w języku mówionym
  - Intonacja pytań i poleceń
  - Wątpliwość i pewność
- Elementy wpływu społecznego
  - Konformizm,
  - niedostępność,
  - zaangażowanie i konsekwencja,
  - lubienie, sympatia, podobieństwa
  - reguła autorytetu
  - Siła dialogu
  - Efekty: przerwy i śpiocha
- Praca zespołowa nad projektem

## CZAS TRWANIA

2 dni – 16 godzin

Harmonogram do ustalenia z klientem.

Miejsce: do ustalenia z klientem.