

Szkolenie

„Mowa ciała i komunikacja niewerbalna w pracy managera”

Nie czytaj dalej, jeżeli potrafisz dokładnie określić, co oznaczają gesty na zdjęciu obok.

Przez lata uczymy się mówić i zachowywać w odpowiedni sposób do sytuacji, w której się znajdziemy. Potrafimy nawet całkiem dobrze kłamać. Czy aby na pewno?

Kłamstwo, zdradę, oszustwo można tak samo odczytwać jak podniecenie, radość i strach. Są to nasze naturalne zachowania, które w drobnych gestach, mimikach i ruchach ciała zdradzają nasze prawdziwe nastawienie i emocje. Nawet wtedy, gdy zachowujemy „twarz pokerzysty” i tak możemy dowiedzieć się, co myśli konkurent, klient, partner życiowy. Wtedy możemy skutecznie na niego wpłynąć.



Większość ludzi nie czyta precyzyjnie mowy ciała. Odczytuje tylko podstawowe sygnały lub te, które są powszechnie znane. Pozostałe sygnały mowy ciała rozumie na słabym poziomie, tworząc ogólne wyobrażenie na temat rozmówcy. W tym systemie określa, czy rozmówca mówi prawdę, czy kłamie. Czy jest wuiarygodny, czy fałszywy. Na razie spośród „zwykłych Kowalskich” tylko 3 osoby na 100 potrafią dokładnie odczytać język ciała? Chcesz do nich należeć?

Proporcje te zmieniają się jednak w grupie doświadczonych managerów firm i urzędów. Wiedza zdobyta podczas studiów, podnoszenie kompetencji w trakcie szkoleń oraz samodzielne zdobywanie wiedzy w Internecie powoduje, że mowę ciała odczytuje ponad połowa managerów. Większość z nich skutecznie wykorzystuje ją do manipulacji.

Przeszkolimy Ciebie w taki sposób, że na początku będziesz odczytywać mowę ciała innych, a po pewnym czasie zaczniesz kontrolować siebie i wpływać świadomie na zachowanie innych ludzi.

KORZYŚCI:

Korzyści dla uczestników:

- Opanowanie sztuki odczytywania mowy ciała partnerów biznesowych i ich nastawienia.
- Sprawdzenie własnych sygnałów niewerbalnych dzięki warsztatom z kamerą
- Uzyskanie indywidualnego zestawu ćwiczeń dopasowanego do potrzeb
- Nauczenie się wykorzystania komunikacji niewerbalnej podczas rozmowy handlowej i w życiu prywatnym.
- Zdobyć wiedzę, jak obronić się przed partnerami wykorzystującymi mowę ciała do manipulowania.



PROGRAM SZKOLENIA:

Szkolenie z wykorzystaniem kamery. Nastaw się do niej pozytywnie, ponieważ dzięki niej i poznaniu swoich zachowań pokonasz innych. Pomyśl, że to oczy innego człowieka.

BLOK I - Wprowadzenie WIZERUNEK

Zero teorii, tylko praktyka. Zaczniemy od kilku słów o Twoim wizerunku.

Przed szkoleniem trener analizuje wizerunek uczestników w sieci. Uczestnicy otrzymują informację zwrotną i porady.

Wywieranie wrażenia i niewerbalne wpływanie na rozmówcę.

Jak odbierane są elementy komunikacji niewerbalnej:

- garderoba – wpływanie kolorem i stylem na wizerunek.
- kontakt wzrokowy i rodzaje patrzenia,
- oprawa oczu,
- ułożenie głowy,
- uśmiech i inne mimiki twarzy,
- kolor, fryzura i długość włosów, karnacja,
- dłonie, w tym barwa, kształt i długość paznokci
- sylwetka, postawa, wzrost i ich wpływ na odbiór przez innych ludzi



BLOK II – Część główna

SPOTKANIE

Sposób zachowania podczas spotkań i rozmowy

Blok pokazuje krok po kroku, jak można zbudować wrażenie od wejścia do wyjścia ze spotkania. Jak wpływać na wizerunek dzięki:

- sposobowi pukania i otwierania drzwi
- krokom i stylowi wejścia do pokoju
- doborowi stylu podawania dłoni na powitanie i innym formom dotyku
- wykorzystanie odległości między rozmówcami
- zajęciu odpowiedniego miejsca przy stole przez nas i przez innych uczestników spotkania
- doborowi ustawienia stołów i innych elementów wyposażenia (znaczenie i odbiór różnego wyposażenia)
- wykorzystanie kolorów, światła i zapachów,
- sposobu siadania, ułożenia dłoni, tułowia i nóg
- znaczenia czasu jako sygnału w relacjach międzyludzkich m.in. tego, jak odbierane jest zaproponowanie wody, soku, kawa lub herbaty
- wpływu dodatków konferencyjnych na relacje międzyludzkie, a nawet jak ułatwić a jak utrudnić mówienie takimi dodatkami

Mowa ciała na stojąco.

- Gesty pewności siebie.
- Gesty uzupełniające słowa.
- Sygnały niepewności.
- Sygnały kłamstwa.
- Sygnały stresu.
- Sygnały wiarygodności.
- Emocje w ruchach ciała.

Mowa ciała na siedząco.

- Ukrywanie prawdziwych emocji
- Znaczenie konkretnych sposobów ułożenia dłoni na stole
- Gesty otwartości i pozytywnego nastawienia



- Gesty zainteresowania
- Gesty blokady i wycofania – postawy obronne
- Jak odczytać ułożenie nóg
- Ruchy stopami
- Kontrolowanie mięśni – drżenia lub nadmiernego spięcia.

BLOK III – Szlifowanie umiejętności ROZMOWA

Operowanie głosem podczas rozmowy

- Tempo mówienia i inne walory głosu – ich wykorzystanie do skutecznego wpływania na innych.
- Głos perswazyjny – praca nad barwą głosu i jego siłą, modulacją, artykulacją i akcentem.
- Sztuka władania pauzą jako narzędzie oddziaływania na słuchaczy.

SZKOLENIE POPROWADZI:



Maurycy Seweryn – Wykładowca autoprezentacji i wystąpień publicznych w 3 uczelniach. W latach 2012 -2014 przeprowadził badania na temat postrzegania sygnałów komunikacji niewerbalnej przez Polaków. Większość badań, publikacji i analiz, na których opiera się gro polskich trenerów w programach szkoleniowych to doświadczenia amerykańskie. Komentuje mowę ciała i komunikację społeczną dla TVN „Fakty”, Polskiego Radio i dziennika.pl.

Zaliczany do 3 najlepszych specjalistów od mowy ciała w Polsce. Szkoli parlamentarzystów, burmistrzów, dyplomatów i kadre zarządzającą firm.

Od 5 lat prowadzi Warszawską Grupę Doradców PR. Wcześniej był dyrektorem ds. sprzedaży, kierownikiem ds. kluczowych klientów, kierownikiem projektu oraz dyrektorem ds. komunikacji społecznej.

Ma doświadczenie w odniesieniu do klientów z administracji publicznej, ponieważ był wiceburmistrzem i trzykrotnie radnym. Prowadził też biuro prasowe byłego marszałka Sejmu RP – Pana Marka Borowskiego. Był rzecznikiem prasowym Polskiego Związku Działkowców, pracownikiem Centrum Informacyjnego Rządu i sekretariatu MSWiA.

Absolwent Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych UW i stypendysta Uniwersytetu Humboldta w Berlinie. Był doktorant w Katedrze Zarządzania WSPiZ im. Leona Koźmińskiego. Absolwent Krajowego Centrum Edukacji Europejskiej oraz Studium Stosunków Międzynarodowych IPB. Ukończył Szkołę Liderów Społecznych i Politycznych Fundacji Schumana.