

Mowa ciała w pracy Manipulacja i obrona przed nią

- *Czy widziałeś siebie, gdy prowadzisz rozmowę z partnerem biznesowym lub Klientem?*
- *Czy wiesz co oznaczają gesty na zdjęciu obok?*
- *Czy wiesz, jak odczytać emocje Klienta po uścisku dłoni i jak przewidzieć strategię postępowania?*
- *Czy wiesz, że wybór miejsca przy stole jest sygnałem nastawienia do rozmowy z Tobą?*



KRÓTKO O SZKOLENIU:

Korzyści dla uczestnika:

- nauka wpływania mową ciała na rozmowę
- poznanie sztuki analizy zachowania niewerbalnego rozmówców
- obrona przed manipulacją w świecie biznesu, ale też ze strony polityków, samorządowców, dziennikarzy

Trener zaczyna szkolenie od przećwiczenia gestów otwartości wobec Klienta. Kolejne 30 ćwiczeń, scenek zostało tak zaprogramowanych, aby uczestnicy w formie zabawy uczyli się „gramatyki” komunikacji niewerbalnej, w tym mowy ciała. Podczas każdej scenki, każdego warsztatu uczestnicy mają nauczyć się od trenera i od siebie nawzajem „słów”, czyli np. gestów. Szkolenie ma bawić i dzięki temu szybciej uczyć sztuki wpływania zachowaniem na partnera biznesowego oraz obrony przed manipulacją. Dlatego trener prowadzi warsztaty na wesoło.

TRENER:



MAURYCY SEWERYN

- Trener od 14 lat. Ma na koncie 2800 szkoleń.
- Praktyk z doświadczenie w urzędzie. Zaczął od stanowiska podreferenta w 1998 roku a skończył jako wiceburmistrz w Warszawie.
- Jeden z 3 najlepszych specjalistów ds. mowy ciała w Polsce. Komentator medialny.
- Prowadzi od 10 lat badania na temat komunikacji niewerbalnej Polaków.
- Wykładowca MBA i na 2 studiach podyplomowych
- Był rzecznikiem byłego Marszałka Sejmu – Pana



Marka Borowskiego, Polskiego Związku Działkowców i promował SEKA SA. Oraz RAGE RACE 2010.

- Absolwent Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Stypendysta Uniwersytetu Humboldtów w Berlinie. Były doktorant w Katedrze Zarządzania WSPiZ im. Leona Koźmińskiego. Absolwent Krajowego Centrum Edukacji Europejskiej

PROGRAM SZKOLENIA:

<p>10:00 – 11:30</p>	<p>BLOK I Ustalanie nastawienia rozmówcy i obrona przed manipulacją.</p> <p>Pierwsze 20 sekund budowania relacji i sprawdzania nastawienia rozmówcy.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Powitanie partnerskie: <ul style="list-style-type: none"> - oficjalne - półoficjalne - europejskie - manipulacji sympatią - szczerych intencji <p>Uśmiech i mimiki oddające intencje</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formy uśmiechu • Ułożenie głowy: poziome, pionowe, • Szczątkowe formy strachu i zawstydzienia w ułożeniu głowy <p>Zachowania wzrokowe managerów firm, dziennikarzy, polityków, samorządowców</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obserwowanie twarzy, skóry rozmówcy i określenie jego emocji • Mruganie, rozszerzenie oczu i poszerzanie źrenic • Obserwacja uśmiechu i określenie cech charakteru od zrównoważonej do impulsywnej, romantycznej i agresywnej. • Przypominanie obrazów, dzięków • Konstruowanie obrazów i dźwięków • Głębokie przypominanie, odczucia wewnętrzne i doznania cielesne. • Kłamstwo a zachowania wzrokowe • Ukrywanie agresji, • Ukrywanie niezgadzenia się z nami • Unikanie konfrontacji • Ocenianie a zachowania wzrokowe • Zachowania wzrokowe a sygnały zastanawiania się i potrzeby uwiarygodnienia
<p>11:30 – 11:45</p>	<p>Przerwa kawowa</p>
<p>11:45– 13:30</p>	<p>BLOK II Mowa ciała podczas rozmowy na siedząco</p> <p>Emocje i manipulacja za pomocą mowy ciała. Warsztaty z analizy zachowania rozmówcy.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ukrywanie prawdziwych emocji • Ograniczone ruchy dłońmi • Szczątkowe zachowania wykazywane palcami i kciukami • Gesty blokady i wycofania – postawy obronne • Jak odczytać ułożenie nóg



	<ul style="list-style-type: none"> • Ruchy stopami <ol style="list-style-type: none"> a) Pionowe, b) Poziome c) Boczne i niekontrolowane d) Sygnały znudzenia i zdenerwowania • Znaczenie konkretnych sposobów ułożenia dłoni na stole • Gesty otwartości i pozytywnego nastawienia • Gesty zainteresowania • Kontrolowanie mięśni – drżenia lub nadmiernego spięcia 
13:30 – 14:30	Przerwa obiadowa dla uczestników
14:30 – 16:00	<p>BLOK III Mowa ciała na stojąco.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gesty pewności siebie. • Gesty kłamstwa. • Gesty uzupełniające słowa. • Gesty prezentacji dokumentów, wniosków • Gesty ostrzegawcze ukrywania emocji. • Gesty uwiarygodniania się • Gesty z wykorzystaniem garderoby i przedmiotów biurowych • Gesty pełne i szczątkowe maskowania emocji • Postawy uspokajania się i wahania się • Sygnały niepewności. • Inne niż gesty sygnały kłamstwa. • Sygnały stresu i zdenerwowania. • Sygnały wiarygodności. 

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

Miejsce szkolenia:	sala szkoleniowa w dobrym punkcie komunikacyjnym
Uczestnicy:	szkolenie jest praktyczne, dlatego grupa będzie liczyła maksymalnie 10 osób
Koszt uczestnictwa:	950 zł netto