

ĮTAKOJANTIS BENDRAVIMAS AR MANIPULIAVIMAS?

MOKYMŲ PROGRAMOS TIKSLAS:

Mokymai padės išmokti nukreipti pašnekovą ar auditoriją Jums reikiama linkme, efektyviau pateikti savo mintis, analizuoti situaciją ir ją valdyti dar neištarus nei vieno žodžio.

MOKYMŲ PROGRAMOS NAUDA ORGANIZACIJAI:

- Sugebėjimas stebėti bei analizuoti tarpusavio santykius organizacijoje.
- Gebėjimas be didesnių finansinių sąnaudų sukurti teigiamą darbo ir santykių atmosferą.
- Sugebėjimas naudojant neverbalinės komunikacijos įrankius lengviau paveikti, įtikinti savo oponentą.
- Sugebėjimas efektyviai pateikti savo kalbą, valdyti auditoriją ar pašnekovą.
- Padidėjusi dalyvių bendravimo bei prezentavimo kompetencija.
-

MOKYMŲ TRUKMĖ/ VIETA:

8 ak. val. Arba pagal susitarimą

ĮTAKOJANTIS BENDRAVIMAS AR MANIPULIAVIMAS?

MOKYMŲ PROGRAMA

- 9.00 – 10.30 val. Programos įvadas. Dalyvių lūkesčiai.
Neverbalinė komunikacija (NVK) – kas tai?
Susipažinimas, dalyvių prisistatymas ir lūkesčiai, darbinio klimato kūrimas.
Kultūriniai neverbalinės komunikacijos aspektai. Kultūra – pasyvi/aktyvi.
Kultūrų susitikimas: bendra genetinė, psichologinė, kolektyvinė patirtis.
Kultūrų susidūrimas: tradicijos, etiketas, kūno kalba, religija, mentalitetas.
Neverbalinių santykių atspindys socialiniame bendravime. NVK įrankiai.
- 10.30 – 10.45 val. Kavos petrauka
- 10.45 – 12.15val. **Pokalbio, pasakojimo ir paskaitos menas**
Kūno kalba. Ką apie mus pasako mūsų kūno išraiškos?
Paskaitos menas.
Paskaitos choreografija. Balsas/intonacija. Pauzės. Tyla.
Judėsiai/gestai. Privatūs judėsiai. Gestų nauda paskaitoje.
Auditorijos klausymas. Auditorija ir nerimas. Aš ir baimė.
- 12.15 – 13.15 val. Pietūs
- 13.15 – 14.45 val. Praėjusio darbo aptarimas ir šios dienos tikslų iškėlimas
Įspūdžio, įvaizdžio, kontrolės ir įtakos įrankiai: kalba, visi neverbalinės komunikacijos aspektai, taisyklės, reguliuojančios socialinius santykius (kultūros kontekste).
Konflikto valdymas ir kūno kalba. Susitikimas arba “Gervės šokis”.
- 14.45 – 15.00 val. Kavos pertrauka
- 15.00 – 16.30 val. **Įtakoavimo menas**
Kūno kalba ir tarpusavio santykių analizė.
Pokalbio įrankiai: imitavimas, nukreipimas, žodžio perdavimas.
Sociopsichologiniai NVK aspektai: vaidmuo visuomenėje, atkreipti dėmesį į save, daryti įspūdį.
Kokybinio vaidmens ženklai: sugebėjimas daryti įspūdį, sugebėjimas kontroliuoti aplinkinius.
Mokymų aptarimas ir apibendrinimas. Dalyvių atgalinis ryšys. Sertifikatų įteikimas.