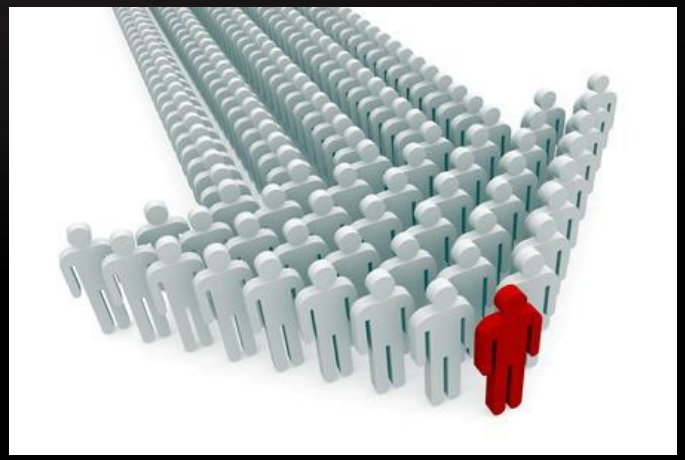
Практика использования невербальных внушений и защита от них

Дмитрий Новик

Основы

Важность влияния

Невербальное воздействие, как инструмент влияния



На чем фокус внимания? Влияние

Вербальное - *что*

(Слова)

Невербальное - *как*

(Подача и выражение себя)

Интонации, тембр, жесты

и.т.п

С чего начнем?

Что Я хочу от мероприятия?
(Каковы мои цели?)

 # Пункт номер раз
 # Пункт номер два
 # ??? *(Лайфхак)*
 # ??? *(Лайфхак)*
 # ??? *(Лайфхак)*

Что будет в процессе?

Прокачка умений:

1. Завязывать новые отношения
2. Формировать ***нужный*** образ своего дела, себя, других людей.
3. Оставлять о себе благоприятное впечатление
4. Вербовать людей
5. Продавать
6. Влиять на принимаемые решения
7. Защищаться от невербальных манипуляций
8. Умение учиться
9. Быть хорошим собеседником
10. Умение речью легко улучшать процессы

Куда мы идем?

Сейчас - ??? – Цель достигнута.

Где я сейчас?

Оцениваем свое мастерство общения

1 – Отвратительно
2
3
4
5 – Средне
6
7
8
9
10 – Господь общения

Где я сейчас?

Практика #

1. Находим незнакомого человека.
2. Представляемся, презентуем то, чем мы занимаемся.
3. Находим другого незнакомого человека.
4. Представляемся , презентуем то, чем мы занимаемся.

4 минуты на речи в обе стороны.

Цель: Вызвать желание продолжить с вами общение/ воспользоваться вашим продуктом, услугами или купить их.

Куда мы идем?

Сейчас |Новый опыт и ресурсы |Цель достигнута.

Как нас воспринимают?

Шаги навстречу

Отдаление от человека

Улыбка

Осуждение/безразличие

Корпус к человеку

Корпус развернут в сторону

Фокус внимания на собеседнике

Фокус внимания на себе

Открытые жесты

Барьерные жесты или их отсутствие

Как нас воспринимают?

Открытые границы Закрытые границы

Желание сблизиться
Дистанцирование
Восприимчивость
Невосприимчивость
Положительные эмоции
Отрицательные эмоции

ОСВ

Обратная связь высокого качества

Обратная Связь Высокого Качества – это информация о результатах произведённого действия, данная самому себе, другому человеку или группе людей в такой форме и последовательности, в которых она наиболее полно сможет быть использована для дальнейшего качественного роста и повышения эффективности лица, выполнявшего данное действие.

Принципы:

1. НЕ ЛЕЗЬ В ЗАКРЫТЫЕ ГРАНИЦЫ. НИКОГДА! Сначала открой их.
2. Поведение человека это не сам человек.
3. Люди способны менять свое поведение
4. Объяснять надо так, чтобы было понятно собеседнику.

Обратная связь высокого качества

Обратная Связь Высокого Качества – это информация о результатах произведённого действия, данная самому себе, другому человеку или группе людей в такой форме и последовательности, в которых она наиболее полно сможет быть использована для дальнейшего качественного роста и повышения эффективности лица, выполнявшего данное действие.

Принципы:

1. НЕ ЛЕЗЬ В ЗАКРЫТЫЕ ГРАНИЦЫ. НИКОГДА! Сначала открой их.
2. Поведение человека это не сам человек.
3. Люди способны менять свое поведение
4. Объяснять надо так, чтобы было понятно собеседнику.

Обратная связь высокого качества

Первое слово предоставляется самому исполнителю рассматриваемого действия, и только потом говорит наблюдатель.

1. Говорим с заботой в голосе, общаемся с партнером, как с равным.
2. Обратная Связь даётся со стороны. (Обезличено!)
3. Обратная Связь даётся только на ПОВЕДЕНИЕ человека.
4. Разговор строится в прошедшем времени. (*Было, Тогда, Во время*)
5. В первую очередь описывается то, что было проделано успешно и качественно. (Что понравилось!)
6. Во вторую очередь предлагаются добавления и пожелания в позитивной форме. (Было бы прекрасно, если добавить)
7. Каждое дополнение желательно выразить максимально сенсорно, лучше его продемонстрировать. (На уровне поведения)

Обратная связь высокого качества

Плохо! (Критика)

Я оцениваю тебя на пятерку.
Прекрати тараторить! Объясняешь не понятно, как эгоист.
Тебя так никто понять не сможет.

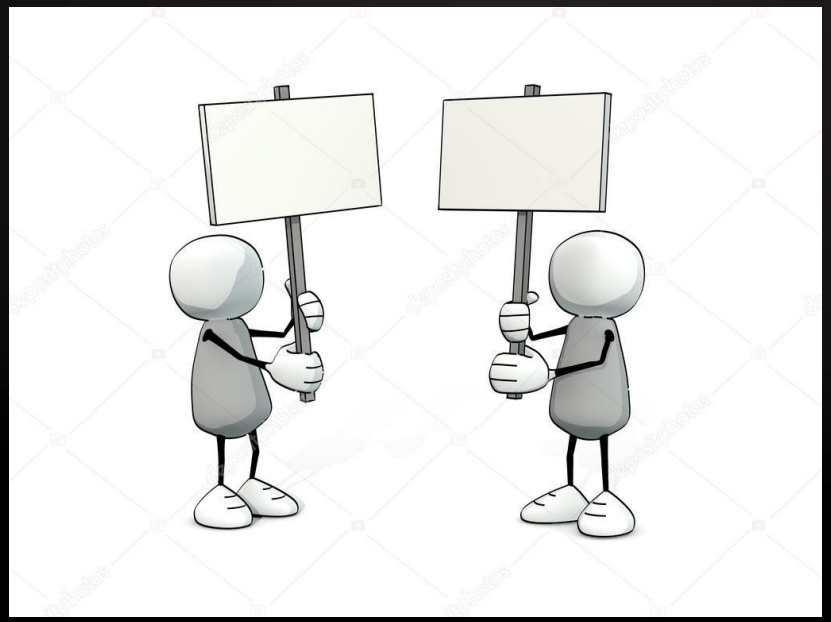
Хорошо! (ОСВК)

На тот момент выставлена пятерка.
Очень понравилось что подошел с улыбкой, поднял настроение, использовал широкие жесты, выбрал правильную дистанцию. Было бы великолепно, если были бы добавлены паузы между предложениями, и слова выражались медленнее в полтора раза, так как собеседнику в лице меня тяжело воспринимать быструю речь. Здорово было бы добавить более частый контакт глаз.

Подготовка к второй практике

Оцените мастерство общения своих собеседников по 10-ти бальной шкале.

Оценка Первого человека ? Из 10



Оценка Второго человека ? Из 10

Практика

Практика #2:

1. Находим человека, с которым общались первый раз, из первой практики
2. Даем друг другу ОСВК
3. Благодарим друг друга.

4. Находим человека, с которым общались первый раз, из второй практики
5. Даем друг другу ОСВК
6. Благодарим друг друга.

5 минут в обе стороны. 10 минут на всю практику.

Цель: Научиться давать обратную связь, улучшить невербальное общение

Маркирование

МАРКИРОВА́ТЬ – Выделять те или иные моменты.

Маркировка = внушение.

Пример:
Можно повысить в должности:

Потапенко, Петрова, Ковальски, Федорчука, Лебовски

Кого выберем?

Практика

Практика #3:

1. Объединяемся в тройки с людьми, с которыми еще не знакомы.

Применяя все, что узнали сегодня и получили через ОСВК, рассказываем

1. Озарения от мероприятия, инсайты, что поняли.
2. В чем отличие того, как общались до сегодняшнего момента (маркируя негативно)
3. Что изменилось с настоящего момента (маркируя позитивно)

На все 15 минут.

Как защититься от манипуляций

?

Защита от манипуляций

1. Понимать и отслеживать то, что происходит.
2. Иметь цели и придерживаться их.

Не прощаясь :)

Обо мне: Дмитрий Новик

Психолог, обучаю НЛП и Гипнозу, прокачиваю ресурсы, даю индивидуальные консультации по запросам. Лечу фобии, формирую навыки.

https://vk.com/novikdmitriy
+79537776767

Всем кто оставит отзыв по мероприятию в верхнем посте ВК на моей странице я подарю коллекцию лучших электронных книг.

Благодарю за внимание