

PREZENTACE A OVLIVŇOVÁNÍ

Know-how tohoto programu jeho absolventi s úspěchem uplatní při prezentování myšlenek a názorů, při jejich obhajobě a prosazování, při vystoupení a prezentování před širším publikem i při vyjednávání na individuální či skupinové úrovni. Na rozdíl od obecných prezentačních dovedností se program zaměřuje na postupy, komunikační vzorce a vyjednávací techniky, které vedou k řízenému ovlivnění názoru posluchačů nejen na úrovni vědomé, která ovlivňuje finální rozhodnutí příjemce prezentovaného názoru či myšlenky jen z cca. 6%, ale zejména na ne-vědomé úrovni, která ovlivňuje finální přijetí prezentovaného názoru až z 94%! Dochází tak k dramaticky vyšší účinnosti, a tedy i výkonu samotné prezentační aktivity. Program se zabývá jednoznačným rozlišením mezi ovlivňováním (v odborných kruzích pro tento přístup „zdomácněl“ název persuaze), které je za posledních 20 let vědecky uznanou etickou formou našeho každodenního snažení v mezilidských interakcích, a mezi neetickou manipulací. Na fenomén neetické manipulace program nejen teoreticky upozorní, ale přináší absolventům i konkrétní nástroje, jak jí rozpoznat a jak se jí při prezentování svých názorů a myšlenek protistraně bránit, pokud by v protiargumentaci k manipulativním postupům přistoupila. Pro etické ovlivňování v průběhu prezentování svých myšlenek a názorů si absolventi osvojí jeden z nejsilnějších nástrojů komunikace s ne-vědomými rozhodovacími procesy v mozku příjemce sdělení, intonaci a řeč těla. V oblasti intonačních vzorců a modelů si absolventi osvojí techniky, které byly vyvinuty na základě vědeckého bádání v oblasti tzv. Neurolingvistického programování (NLP) a byly ověřeny výzkumem 2500 nejúspěšnějších vyjednávačů, prezentátorů a prodejců USA v 80. letech 20. století na univerzitě v Santa Cruz v Kalifornii (vědeckým týmem vedeným Dr. Donaldem Moinem a Dr. Kennethem Lloydem).

Know-how tohoto programu jeho absolventi s úspěchem uplatní při prezentování myšlenek a názorů, při jejich obhajobě a prosazování, při vystoupení a prezentování před širším publikem i při vyjednávání na individuální či skupinové úrovni. Na rozdíl od obecných prezentačních dovedností se program zaměřuje na postupy, komunikační

vzorci a vyjednávací techniky, které vedou k řízenému ovlivnění názoru posluchačů nejen na úrovni vědomé, která ovlivňuje finální rozhodnutí příjemce prezentovaného názoru či myšlenky jen z cca. 6%, ale zejména na ne-vědomé úrovni, která ovlivňuje finální přijetí prezentovaného názoru až z 94%! Dochází tak k dramaticky vyšší účinnosti, a tedy i výkonu samotné prezentační aktivity. Program se zabývá jednoznačným rozlišením mezi ovlivňováním (v odborných kruzích pro tento přístup „zdomácněl“ název persuaze), které je za posledních 20 let vědecky uznanou etickou formou našeho každodenního snažení v mezilidských interakcích, a mezi neetickou manipulací. Na fenomén neetické manipulace program nejen teoreticky upozorní, ale přináší absolventům i konkrétní nástroje, jak jí rozpoznat a jak se jí při prezentování svých názorů a myšlenek protistraně bránit, pokud by v protiargumentaci k manipulativním postupům přistoupila. Pro etické ovlivňování v průběhu prezentování svých myšlenek a názorů si absolventi osvojí jeden z nejsilnějších nástrojů komunikace s ne-vědomými rozhodovacími procesy v mozku příjemce sdělení, intonaci a řeč těla. V oblasti intonačních vzorců a modelů si absolventi osvojí techniky, které byly vyvinuty na základě vědeckého bádání v oblasti tzv. Neurolingvistického programování (NLP) a byly ověřeny výzkumem 2500 nejúspěšnějších vyjednávačů, prezentátorů a prodejců USA v 80. letech 20. století na univerzitě v Santa Cruz v Kalifornii (vědeckým týmem vedeným Dr. Donaldem Moinem a Dr. Kennethem Lloydem).