POWER&MIND ACADEMY

VZDELÁVACÍ PROGRAM

Manipulátor

Architektúra mysle: staň sa hráčom, nie figúrkou

ROZSAH **40 hodín**	FORMA **prezenčná / kombinovaná / online**	CENA **444 €**
HODNOTENIE **Priebežné modelové situácie, vlastná kampaň vplyvu, záverečná komplexná simulácia a obhajoba stratégie ovplyvnenia rozhodnutia.**	LEKTOR **Ing. Peter Ďurica**	VSTUP **Ukončené základné vzdelanie; ochota aktívne pracovať s komunikačnými scenármi, spätnou väzbou a vlastnou stratégiou vplyvu.**

Základné informácie

FORMA	prezenčná / kombinovaná / online
CELKOVÝ ROZSAH	40 hodín
TEORETICKÁ ČASŤ	20 hodín
PRAKTICKÁ ČASŤ	20 hodín
CIEĽOVÁ SKUPINA	ľudia, ktorí chcú vedome formovať pozornosť, význam a rozhodovanie v obchode, práci, líderstve a medziľudskej komunikácii
VSTUPNÉ POŽIADAVKY	Ukončené základné vzdelanie; ochota aktívne pracovať s komunikačnými scenármi, spätnou väzbou a vlastnou stratégiou vplyvu.
HODNOTENIE	Priebežné modelové situácie, vlastná kampaň vplyvu, záverečná komplexná simulácia a obhajoba stratégie ovplyvnenia rozhodnutia.
VÝSTUP	Certifikát o absolvovaní kurzu Power&Mind Academy
LEKTOR	Ing. Peter Ďurica
CENA	444 €

Krátky popis k ikone na webe

TEXT NA WEB

40-hodinový tréning aktívnej manipulácie a architektúry rozhodnutia. Naučíte sa viesť pozornosť, čítať motívy, nastavovať rámec, používať kotvy, kontrast, sociálny dôkaz, príbeh a vyjednávanie tak, aby ste neboli figúrkou, ale hráčom.

O kurze

Manipulátor je pokročilý kurz aktívneho vplyvu. Vychádza z reality, že každý rozhovor nejako usmerňuje pozornosť, emóciu, význam a voľbu. Rozdiel je v tom, či človek pôsobí náhodne, alebo rozumie mechanizmom rozhodovania a dokáže ich použiť vedome, systematicky a s jasným cieľom.

Účastník sa naučí čítať potreby a rozhodovacie kritériá, vytvoriť spojenie, prevziať rámec rozhovoru, pracovať s kotvou, kontrastom, reciprocitou, sociálnym dôkazom, naliehavosťou, jazykom, príbehom a architektúrou voľby. Techniky sa precvičujú v obchode, vyjednávaní, prezentácii, vedení tímu a digitálnej komunikácii. Poznanie ich fungovania zároveň prirodzene zvyšuje schopnosť rozpoznať, keď ich používa niekto iný.

Kurz používa otvorený katalóg techník podobne ako moderné školy rétoriky a vplyvu: najprv mechanizmus, potom cieľ, postup, modelová aplikácia, vyhodnotenie účinku a následkov. Manipulatívne postupy založené na klamstve, vytváraní závislosti, falošných argumentoch, povesti, obetnom baránkovi alebo ničení reputácie sú pomenované v analytickej červenej zóne, nie nacvičované ako pracovný štandard akadémie.

Pre koho je kurz určený

- manažéri, obchodníci, podnikatelia a pracovníci v kontakte s klientom
- lídri a tímy, ktoré potrebujú presadiť zmenu, vytvoriť normu a získať záväzok
- ľudia, ktorí chcú zlepšiť vyjednávanie, argumentáciu, prezentáciu a riešenie námietok
- tvorcovia ponúk, kampaní, webového obsahu a zákazníckej komunikácie
- každý, kto chce vedome používať techniky ovplyvnenia namiesto náhodného komunikačného pôsobenia

Obsah kurzu

Teoretická časť – 20 hodín

- manipulácia ako vedomé formovanie pozornosti, významu, emócie a voľby
- architektúra rozhodnutia, potreby, motívy, odmena, strata a kognitívne skratky
- pozornosť, prvý dojem, rapport, dôvera, autorita, kompetencia a charisma
- rámcovanie, kotvenie, kontrast, asociácia a riadenie referenčných bodov
- reciprocita, záväzok, konzistentnosť, sociálny dôkaz, skupina a príslušnosť
- nedostatok, naliehavosť, averzia k strate, architektúra voľby a výzva ku konaniu
- jazyk vplyvu, otázky, predpoklady, príbeh, emócia, námietky a odpor
- vyjednávacia dynamika, vplyv v skupine, líderstvo a digitálna manipulácia
- červená zóna: klamstvo, závislosť, falošné argumenty, klebeta, intrigy, nepriateľský obraz a obetný baránok – mechanizmus, riziko a dôsledky

Praktická časť – 20 hodín

- mapa vplyvu: cieľ, publikum, motív, prekážka, rozhodnutie, kanál a meranie
- kalibrácia partnera, rapport a vedomé prevzatie rámca rozhovoru
- kotva, kontrast, reciprocita, sociálny dôkaz, reálna naliehavosť a voľba
- jazyk vplyvu, príbeh zmeny a päťminútová prezentácia návrhu
- vedenie námietky a vyjednávanie o cene, termíne alebo podmienkach
- ovplyvňovanie tímu, vytvorenie normy a získanie verejného záväzku
- tvorba digitálneho obsahu a jednoduchej komunikačnej kampane
- komplexná simulácia s priebežnou zmenou stratégie podľa reakcie partnera

Podrobný rozvrh hodinu po hodine

Každá uvedená hodina predstavuje jeden obsahový blok započítaný do rozsahu kurzu. Konkrétny denný čas, prestávky a poradie praktických stanovíšť určí lektor podľa podmienok pracoviska a počtu účastníkov.

HOD.	ČASŤ	TÉMA	ČO SA BUDE DIAŤ A ČO OČAKÁVAŤ
1	Teória	**Čo je manipulácia**	Manipulácia ako vedomé formovanie pozornosti, významu a voľby; rozdiel medzi bežným vplyvom, presviedčaním, klamstvom a donucovaním.
2	Teória	**Architektúra rozhodnutia**	Ako potreba, emócia, odmena, strata, návyk a sociálne prostredie vytvárajú cestu od podnetu ku konkrétnemu rozhodnutiu.
3	Teória	**Pozornosť ako prvá brána**	Čo človek uvidí, čo prehliadne a čo si zapamätá; kontrast, poradie informácií, jednoduchosť a význam prvého dojmu.
4	Teória	**Sken potrieb a motívov**	Ako pomocou otázok, slovníka a správania zistiť, čo druhá strana chce získať, čomu sa chce vyhnúť a podľa čoho sa rozhoduje.

5	Teória	**Rapport a naladenie**	Tempo, tón, slovník, podobnosť a aktívne počúvanie ako nástroje znižovania odporu a vytvárania pracovného spojenia.
6	Teória	**Dôvera, autorita a kompetencia**	Ako sa buduje vnímaná dôveryhodnosť cez konzistentnosť, dôkaz, jasnosť, vystupovanie a primeranú autoritu bez predstierania.
7	Teória	**Rámcovanie reality**	Ten, kto pomenuje problém, často určuje smer rozhovoru; práca s rámcom cieľa, ceny, času, rizika, príležitosti a identity.
8	Teória	**Kotvenie a kontrast**	Ako prvá hodnota alebo možnosť ovplyvní následné porovnanie a ako vytvoriť pravdivé, primerané a zrozumiteľné referenčné body.
9	Teória	**Reciprocita a záväzok**	Prečo ľudia oplácajú hodnotu a chcú konať v súlade s vlastným verejným rozhodnutím; malé áno, kontinuita a hranice použitia.
10	Teória	**Sociálny dôkaz a príslušnosť**	Ako správanie skupiny, referencia a identita komunity ovplyvňujú voľbu; rozdiel medzi relevantným dôkazom a falošným davom.
11	Teória	**Nedostatok, naliehavosť a strata**	Prečo možná strata motivuje silnejšie než zisk a ako komunikovať reálnu kapacitu, termín alebo riziko bez falošného tlaku.
12	Teória	**Voľba a rozhodovacie prostredie**	Predvolená možnosť, počet alternatív, poradie a zložitosť; ako zjednodušiť rozhodnutie bez ukrytia podstatných informácií.
13	Teória	**Jazyk vplyvu**	Konkrétnosť, obrazy, slovesá, predpoklady, otázky a opakovanie; formulácie, ktoré vedú pozornosť k výsledku a ďalšiemu kroku.
14	Teória	**Príbeh ako nosič významu**	Postava, problém, napätie, rozhodnutie a výsledok; ako príbeh vytvára identifikáciu a pomáha človeku predstaviť si zmenu.
15	Teória	**Emócia a stav**	Ako pokoj, neistota, nádej, obava či nadšenie menia hodnotenie možností a ako pracovať s emóciou bez jej zneužitia.
16	Teória	**Námietky a odpor**	Odpor ako ochrana autonómie; rozlíšenie otázky, obavy, nedôvery a taktiky a voľba vhodného spôsobu vedenia rozhovoru.
17	Teória	**Vyjednávacia dynamika**	Pozície, záujmy, alternatívy, hranice, ústupky, ticho, balíčkovanie podmienok a riadenie tempa dohody.
18	Teória	**Vplyv v skupine a líderstvo**	Normy, status, koalície, poradie hlasov a verejný záväzok; ako líder vytvára prostredie, v ktorom sa ľudia rozhodujú konať.
19	Teória	**Digitálna manipulácia**	Titulok, obraz, poradie, personalizácia, sociálny dôkaz a výzva ku konaniu v online obsahu; zodpovednosť za pravdivosť tvrdení.
20	Teória	**Etika a stratégia vplyvu**	Cieľ, pravdivosť, primeranosť, dlhodobý vzťah a dôsledky; ako zvoliť účinný postup, ktorý neprekročí hranicu klamstva či donucovania.
21	Prax	**Mapa vplyvu**	Účastník určí cieľ, publikum, potreby, prekážky, požadované rozhodnutie, vhodný kanál a spôsob merania výsledku.
22	Prax	**Kalibrácia partnera**	Nácvik otázok a pozorovania, ktorými sa zisťuje slovník, rozhodovacie kritériá, obavy, motivácia a miera pripravenosti konať.
23	Prax	**Rapport v rozhovore**	Vedenie krátkeho rozhovoru s vedomou prácou s tempom, tónom, slovníkom, parafrázou a plynulým prechodom k vedeniu témy.
24	Prax	**Prevzatie rámca**	Účastník dostane neutrálnu tému a vytvorí rámec príležitosti, rizika, identity a výsledku; skupina porovná ich účinok.
25	Prax	**Kotva a kontrast**	Príprava ponuky alebo návrhu s pravdivým referenčným bodom, porovnaním možností a jasným vysvetlením hodnoty.

26	Prax	**Reciprocita v praxi**	Návrh užitočnej hodnoty poskytnutej vopred a prirodzenej ďalšej žiadosti bez vytvorenia skrytého dlhu alebo falošného záväzku.
27	Prax	**Sociálny dôkaz**	Tvorba dôveryhodnej referencie, príkladu alebo skupinovej normy s kontrolou relevantnosti a pravdivosti použitých tvrdení.
28	Prax	**Naliehavosť a strata**	Prepis oznámenia tak, aby pravdivo pomenovalo termín, kapacitu alebo dôsledok nekonania bez vymysleného tlaku.
29	Prax	**Architektúra voľby**	Zoradenie troch možností, zníženie zložitosti, odporúčaná voľba a jasné uvedenie podmienok tak, aby bol ďalší krok jednoduchý.
30	Prax	**Jazykové laboratórium**	Prepis slabých viet do konkrétneho, obrazného a akčného jazyka; testovanie otázok, predpokladov a výzvy ku konaniu.
31	Prax	**Príbeh zmeny**	Vytvorenie krátkeho príbehu klienta, tímu alebo vlastnej skúsenosti so situáciou, prekážkou, rozhodnutím a overiteľným výsledkom.
32	Prax	**Prezentácia návrhu**	Päťminútový prejav, ktorý spája rámec, dôkaz, emóciu, kontrast, sociálny dôkaz a konkrétny ďalší krok.
33	Prax	**Vedenie námietky**	Účastník najprv zistí skutočný dôvod odporu a potom volí preformulovanie, dôkaz, zmenu možnosti alebo vedomé ustúpenie.
34	Prax	**Vyjednávanie o cene**	Modelový obchodný rozhovor s kotvou, balíčkami, tichom, ústupkami, hranicou a uzatvorením konkrétnej dohody.
35	Prax	**Ovplyvňovanie tímu**	Nastavenie spoločného rámca, normy, rozdelenia rolí a verejného záväzku pri zavádzaní zmeny v pracovnej skupine.
36	Prax	**Digitálny obsah**	Návrh titulku, úvodu, dôkazu, poradia informácií a výzvy ku konaniu pre web, e-mail alebo sociálnu sieť.
37	Prax	**Kampaň vplyvu**	Účastník spojí cieľ, publikum, rámec, jazyk, dôkaz, príbeh, kanál a následný krok do jednoduchej komunikačnej kampane.
38	Prax	**Zmena stratégie počas rozhovoru**	Podľa reakcie partnera účastník kalibruje tempo, otázky, argument, emóciu a mieru tlaku bez straty cieľa a rešpektu.
39	Prax	**Komplexná simulácia**	Viackolová situácia kombinuje prezentáciu, námietku, vyjednávanie, skupinovú dynamiku a uzatvorenie dohody s okamžitou spätnou väzbou.
40	Hodnotenie	**Skúška architekta rozhodnutia**	Obhajoba vlastnej stratégie vplyvu, živá simulácia, vyhodnotenie účinku a kontrola pravdivosti, primeranosti a dôsledkov.

Čo bude absolvent po kurze vedieť

- určiť cieľ ovplyvnenia a vytvoriť mapu potrieb, motívov a rozhodovacích kritérií publika
- vedome viesť pozornosť, prvý dojem, tempo, tón a rámec rozhovoru
- použiť kotvenie, kontrast, asociáciu, reciprocitu a sociálny dôkaz v konkrétnom návrhu
- zjednodušiť voľbu, vytvoriť primeranú naliehavosť a formulovať jasný ďalší krok
- vytvoriť presvedčivý príbeh, prezentáciu, ponuku alebo digitálny obsah
- pracovať s odporom, viesť námietku a meniť stratégiu podľa reakcie partnera
- vyjednávať o cene a podmienkach s využitím kotvy, balíčkov, ticha a ústupkov
- ovplyvniť skupinovú normu, získať záväzok a podporiť konanie v tíme
- rozpoznať rovnaké techniky pri ich použití druhou stranou
- vyhodnotiť účinok, riziko, dlhodobý následok a vlastnú zodpovednosť za použitie techniky

Ukončenie a výstup kurzu

Priebežné modelové situácie, vlastná kampaň vplyvu, záverečná komplexná simulácia a obhajoba stratégie ovplyvnenia rozhodnutia.

Po úspešnom absolvovaní účastník získa: Certifikát o absolvovaní kurzu Power&Mind Academy.

Organizačné informácie

- Cena kurzu: 444 €.
- Celkový rozsah: 40 hodín, z toho 20 hodín teoretická a 20 hodín praktická časť.
- Výučba môže prebiehať prezenčne, kombinovane alebo vo vhodných častiach online podľa zverejneného harmonogramu.
- Praktická časť používa hranie rolí a modelové situácie; účastník nie je povinný zverejňovať citlivé osobné skúsenosti.
- Podmienkou úspešného ukončenia je aktívna účasť, splnenie modelových úloh, vytvorenie kampane vplyvu a záverečné overenie.
- Konkrétny termín, denný harmonogram, miesto a technické podmienky oznámi poskytovateľ pred začiatkom kurzu.

DÔLEŽITÉ UPOZORNENIE

Technika je nástroj; zodpovednosť za cieľ, spôsob použitia a následky nesie používateľ. Akadémia otvorene vysvetľuje účinok aj riziká jednotlivých postupov. Klamstvo, donucovanie, podvod, vytváranie závislosti a poškodzovanie reputácie môžu mať závažné osobné, pracovné a právne dôsledky a nie sú praktickým štandardom kurzu.