

תאור הקורס:

הקורס יעסוק בטכניקות של **שכנוע ותקשורת בין אישית**, כמרכיבים מרכזיים וחיוניים ביכולת להניע אנשים שלא מכוח הסמכות. המתודולוגיה מורכבת ממספר כלים, מיושמת מזה עשרות שנים בעולם האקדמאי, הפוליטי והעסקי וייחודה הוא בכך שהיא ניתנת ללמידה על ידי כל אחד ואחת, ויישום הכלים שלה מתחיל כבר במפגש הראשון.

מטרת הקורס

מחקרים מראים כי חלק גדול מצווארי הבקבוק בעולם נובעים מכשלים בתקשורת. השיטה הייחודית שתלמד בסדנה מבטיחה שיפור משמעותי ביכולות השכנוע והפרזנטציה, ביכולת ההקשבה הביקורתית ובהתמודדות מותאמת עם מגוון קהלי יעד. המטרה היא לתת לסטודנטים כלים מעשיים שימשו אותם בחייהם האקדמיים. פרזנטציות, יכולת להתמקד בעיקר, יכולת לענות לשאלות וכד' (ולאחר מכן בחייהם המקצועיים, כלים אשר יקנו להם יתרון רב בשוק תחרותי עקב יכולתם להציג עמדה ורעיון המאפיינים המרכזיים של שיטת הלמידה באים לידי ביטוי בכך שנרכשים כלים מעשיים ויעילים שאינם תלויים במידת הכישרון של הסטודנט. הסדנה בנויה ממספר יחידות לימוד אשר מציגות היבטים שונים של תקשורת בינאישית יעילה במגוון רחב של מצבים. כל יחידות הלימוד יילמדו על בסיס משולש הלמידה אשר מתייחס ל: מה לעשות, למה לעשות ואיך לעשות. באמצעות השימוש במשולש הלמידה המשתתפים ילמדו להבין ולהסתכל על הכלים בצורה שלוקחת בחשבון משתנים רבים ומגוונים שמשפיעים על תהליך קבלת ההחלטות של אנשים.

נושאי הקורס:

שיעור : 1 תיאום ציפיות ומודל להצגת עמדה

מבוא: במסגרת שיעור זה, יוצגו מספר כלי תשתית לשיטת השכנוע והעברת מסרים :

- רכישת הכלים ללא צורך או תלות בכישרון.
 - הקניית היכולת להשתמש בכלים שנלמדו במפגש מיד עם סיומו.
 - דגש על מעשיות, 50%, מכל המפגשים יוקדשו לתרגול במסגרת סימולציות אישיות וקבוצתיות.
- הצגת מבנה הקורס, לרבות דרישות, מחויבויות ומבנה ציון. הצגת כלים העוסקים בתהליכי גיבוש המסר ובטכניקות סכמתיות להעברתו. במסגרת השיעור הראשון, יוצגו ויתורגלו הכלים הבאים:

פתיחת קשב קהל: כלי בסיסי ליצירת תיאום ותיאום תבניות דיבור והקשבה בין הדובר לבין הקהל.

מבנה הנאום: מבנה סכמתי, באמצעותו ניתן להציג את הדברים בדרך המבטיחה קליטה טובה יותר של המסר על ידי הקהל, זכירת המסר על ידי הקהל ליותר זמן, שמירה על דיבור מסודר ולא אסוציאטיבי והגנה מפני שכחת מרכיבים חיוניים במסר"איך שכחתי להגיד ש..."

זמן חסד: טכניקה ליצירת רושם ראשוני מצוין מול הקהל, הן של המסר שלנו והן שלנו כמוסרים. ניצול נכון של פרק זמן זה בתחילת ההרצאה לעיתים מכריע לא רק את רמת העניין של הקהל לאורך ההרצאה כולה, אלא גם את מעמדנו

שיעור 2+3 משתני ליבה בתקשורת בינאישית

במסגרת שיעור אלו, יוצגו ויתורגלו הכלים הבאים:

טבלת השכנוע: בתוך אין סוף המשתנים המשפיעים על תהליך התקשורת שלנו עם הסביבה קיימים משתני ליבה בהם ניתן לשלוט ובאמצעותם ניתן להגדיל בצורה משמעותית את הצלחתנו בהעברת מסרים והנעת סביבתנו לפעולה. חמישה צמדי משתנים אלה מהווים יחדיו את טבלת השכנוע. מסר ומוסר, מילולי ובלתי מילולי, גלוי וסמוי, רציונלי ובלתי רציונלי ומידע וידע מודעות והעמקה בחשיבות של כלל המשתנים תסייע לכל משתתף לנתח טוב יותר אינטראקציות בינאישיות, להתכונן טוב יותר לקראתן ולפעול באופן מיטבי בעת התרחשותן.

שפת גוף: תקשורת בלתי מילולית. עוסקת בחיזוק המסרים המילוליים שלנו והגברת הריכוז של הקהל.

במהלך השיעורים ננתח ראיונות טלוויזיוניים של פוליטיקאים ודוברים ב TED

שיעור 4: הצגת רעיון ב 3 דק'

במסגרת שיעור זה, יוצגו ויתורגלו הכלים הבאים:

פיצ'היזם: כיצד לבנות מצגת משקיעים נכונה? אחד התרחישים הכי קשים שיזמים עתידיים לעבור הינו הצגת המיזם שלו בשלוש דק'. נלמד מודל קצר שמאפשר לכל סטודנט להבחין בין עיקר לטפל וזיקוק הערך המרכזי של המיזם אותו הוא מבקש להציג.

גרף קשב קהל: מאפייני קשב אוניברסאליים של קהלים שונים. באמצעות כלי זה בונים את הנאום או המצגת ומבטיחים רמת ריכוז מקסימאלית ואחוז קליטה גבוה של המסר בקרב הקהל.

שימוש במצגת: PowerPoint מפגש זה יעסוק בעבודה נכונה עם מצגת כך שתהווה כלי עזר לפרזנטציה ולקבלת החלטות ולא להצגת נתונים ו/או תחליף למרצה. המטרה היא שהסטודנטים יבינו שה PowerPoint משרתת את המציג ולא להיפך. נלמד על חלוקה של שקפים ביחס לאורך המצגת, כמות טקסט, שימוש בתמונות, ניצול נכון של כותרות ונוודא יישום של הכלים שנלמדו כבר במפגש הראשון במהלך המפגש הסטודנטים יקבלו משימה "בהפתעה" לבנות מצגת באורך 4 שקפים שמסכמת נושא מורכב.

שיעור 5: כיצד להציג למקבלי החלטות ולבסס את עצמי כנכס

במסגרת שיעור זה, יוצגו ויתורגלו הכלים הבאים:

חשיבה ממוקדת תוצאה: מודל זה ממסגר כל שאלה, אינטר-אקציה או פעולה בהקשר של התוצאה הרצויה עבורך או עבור העומד מולך. מדובר במודל אפקטיבי מאוד בבואנו לבסס את התועלת אותה אנו מספקים עבור מי שברצוננו להשפיע עליו, מקבל החלטות. כאן יונחו היסודות לקראת לימוד מודל מצגת למקבלי החלטות

מצגת למקבל החלטות: כיצד להציג נכון למקבלי החלטות לפי מודל של 5 עקרונות

1. שיקוף יעדים - הצגת הערך שהמצגת הולכת לייצר למי שמולי. כפי שהגדירו אותה מקבלי החלטות.

2. המלצות - קריאה לפעולה הכרוכה בהקצאת משאבים ועל כן כרוכה בסיכון באופן אשר לטענתכם יקדם באופן הטוב ביותר את היעדים שלכם.

3. הנחות יסוד/עבודה - הנחת יסוד יכולה להיות השערה או הנחות עבודה. אלו השערות שנגזרו מתוך מידע תומך.

4. מידע תומך - תוכן עובדתי, מחקרים, נתונים, סטטיסטיקות עובדות שמראות איך הגעתי להנחות היסוד

5. מנגנוני הבקרה - סדרה של שיטות שבאמצעותן ניתן להמשיך לבחון את הנחות היסוד לאחר תחילת הביצוע של ההמלצות אבל הרבה לפני מיצוי סך המשאבים הדרושים להוצאה לפועל מלאה של ההמלצות.

שיעור 6: הסודות מאחורי היכולת לשכנע

במסגרת שיעור זה, יוצגו ויתורגלו הכלים הבאים:

הטיית פסיכולוגיות: טכניקה המשתמשת במאפייני התנהגות ותהליכי קבלת החלטות של בני אדם באופן המסייע לקהל / למאזין לקבל את המסר בפרק זמן קצר. טכניקה זו עומדת במרכז עולם הפרסום.

שאלות כהזדמנות: דוברים רבים חוששים לקבל שאלות שמא לא ידעו איך לענות וישמעו מתגוננים או לא מוכנים. נלמד טכניקה בעזרתה כל שאלה הופכת להזדמנות לחזור על המסרים המרכזים אותם נבקש להעביר

תרגול: נקיים פאנל בנושא שיבחר מראש והמשתתפים ידרשו לענות על שאלות "מהקהל"

שיעור 7: הכנה לראיונות עבודה סמול טוק ושיטת הכובעים

קורות חיים מרשימים, המלצות וניסיון תעסוקתי הם חשובים אבל עשויים להיות לא מספיקים כשזה מגיע לראיון עבודה. היכולת של המראיין לייצר חיבור אישי, אווירה נעימה ובטחון עשויים להשפיע יותר מכל דבר אחר.

במסגרת שיעור זה, יוצגו ויתורגלו הכלים הבאים:

שיטת הכובעים: סדרה של שאלות אודותינו ואודות האדם עימו אנו נפגשים אליהן נתכונן טרם כל פגישה ברמה המבטיחה "שבירת שריון" יעילה והגעה עם תשובות מוכנות עקב צפי מדויק של השאלות שישאלו.

הצגה עצמית תוך שימוש בסטוריטלינג: הסטודנטים יתבקשו לכתוב קורות חיים חדשים לעצמם שמכילים את כל הסיפורים הקטנים שקורות חיים "רגילים" לא מכילים. נלמד את ארבעת השלבים של בניית סיפור מעניין ונראה כיצד להתאים את הסיפור הנכון לתפקיד אליו אני מבקש להתקבל.

השיעורים מכילים סימולציות של ראיון עבודה.

מרכיב הציון הסופי

60% מבחן תיאורטי מבחן עם – 25 שאלות בחירה

30% מבחן מעשי פרזנטציות.

10% נוכחות סטודנט שיחסיר יותר משני שיעורים לא יהיה זכאי לגשת לבחינה.