



Komunikacja interpersonalna

Czas trwania: 16 godzin

Zakres tematyczny

1. Mosty i mury w komunikacji

- Bariery w komunikacji - z czego wynikają, jak je wyeliminować?
- Stereotypy, przekonania a skuteczność przekazu
- Słyszeć nie znaczy słuchać – sztuka aktywnego słuchania
- Parafraza, dopytywanie – trening

2. Różnice i podobieństwa – style komunikacyjne

- Znaczenie różnic w komunikacji
- Typy osobowości i ich wpływ na komunikację
- Typy osobowości – autoanaliza
- Typ osobowości a styl komunikacji – umiejętność rozpoznania i dopasowania

3. Sztuka autoprezentacji

- Mowa ciała – znaczenie mowy niewerbalnej
- Odczytywanie mowy ciała rozmówcy - trening
- Pierwsze wrażenie – pierwszy komunikat
- Znaczenie kontaktu wzrokowego

4. Osiągaj więcej odpowiednio dobierając słowa

- Potęga języka perswazji
- Mataprogramy – klucz do porozumienia
- Słowa kluczowe w komunikacji i słowa i które budują bariery

5. Trening asertywności

- Czym jest asertywność, czy można się jej nauczyć?
- Techniki asertywne
- Asertywna odmowa, asertywne wyrażanie swoich oczekiwań
- Trening wybranych technik (m.in. UFO, FUKOZ)
- Konstruktwna krytyka, kanapka motywacyjna - trening



6. Wystąpienia publiczne – 3 ogniwa

- Nadawca - przygotuj nie tylko przemówienie
- Przekaz – powiedz, co chcesz powiedzieć; powiedz to; powiedz, o czym powiedziałeś
- Odbiorca – sztuka dopasowania kluczem skutecznego przekazu
- Kontakt wzrokowy – aby każdy słuchacz czuł, że mówisz właśnie do niego
- 15 tajników skutecznej prezentacji
- Techniki radzenia sobie ze stresem
- Kotwiczenie pozytywnych emocji, budowanie pewności siebie

7. Różnice i podobieństwa cz. 2

- Indywidualne wzorce myślenia
- Indywidualne wzorce myślenia – jak słuchowiec może porozumieć się ze wzrokowcem?

8. Podsumowanie

- „Moje mocne strony w komunikacji i plan doskonalenia” [*praca indywidualna, konsultacja trenerska*]