

# KOMUNIKACJA INTERPERSONALNA

## Plan szkolenia

### Komunikacja interpersonalna

Każdego dnia, aby funkcjonować i wykonywać zadania związane z naszą rolą społeczną i zawodową musimy się komunikować. Komunikacja to jeden z podstawowych procesów, dzięki któremu możemy nawiązywać relacje i interakcje społeczne. Towarzyszy nam ona od czasu narodzin - już od pierwszych dni jest dla nas źródłem wiedzy nie tylko o nas samych, ale też o otaczającej nas rzeczywistości. Wysyłamy komunikaty werbalne jak i niewerbalne, które sygnalizują innym nasze potrzeby. Dla rodziców istotny jest przecież nie tylko płacz dziecka, ale również jego gaworzenie, mimika, ruchy kończyn czy reagowanie na bodźce. Zaburzenia komunikacji mogą świadczyć o poważnych dysfunkcjach.

#### PYTANIA, KTÓRE DOCZEKAJĄ SIĘ ODPOWIEDZI

?

- Czym jest komunikacja interpersonalna?
- Czym jest osobowość?
- Jakie są bariery komunikacyjne?
- Kiedy komunikat zostanie odebrany prawidłowo?
- Czym jest manipulacja?
- Czym charakteryzuje się komunikacja werbalna a czym niewerbalna?

#### KOMU W SZCZEGÓLNOŚCI DEDYKUJEMY SZKOLENIE?

\*\*\*

- wszystkim, którzy mają w swojej pracy kontakt z ludźmi i pragną rozwijać swoje kompetencje komunikacyjne,
- wszystkim chcącym poszerzyć wiedzę na temat komunikacji interpersonalnej

## CELE SZKOLENIA

!

- nabycie wiedzy na temat schematu komunikacji,
- poszerzenie wiedzy na temat typów osobowości,
- nabycie umiejętności odczytywania gestów,
- nauka aktywnego słuchania

## SPOSOBY REALIZACJI CELÓW

- samokształcenie platforma Moodle,
- materiały szkoleniowe (pdf),
- pytania kontrolne po każdym module,
- testy sprawdzające (online)

## KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

### Wiedza

**W1 - Wiedza na temat schematu komunikacji**

**W2 - Znajomość i umiejętność charakteryzowania trzech poziomów komunikacji interpersonalnej**

**W3 - Wiedza na temat osobowości**

**W4 - Znajomość możliwych połączeń pomiędzy poszczególnymi typami osobowości**

**W5 - Wiedza na temat aktywnego słuchania**

**W6 - Wiedza na temat mowy ciała**

## KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

### Umiejętności

**U1 - Umiejętność rozpoznania barier komunikacyjnych**

**U2 - Umiejętność przypisania danego komunikatu do odpowiedniej funkcji mowy**

**U3 - Umiejętność podania cech wyróżniających dany typ osobowości**

**U4 - Wiedza na temat elementów, z jakich składa się wysokiej jakości konwersacja**

**U5 - Umiejętność odczytywania znaczenia gestów**

## KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

### Kompetencje społeczne

**K1 - Wiedza na temat komunikacji z osobą o określonym typie osobowości**

**K2 - Umiejętność stosowania technik aktywnego słuchania podczas rozmowy z innymi**

**K3 - Umiejętność odczytywania i interpretowania werbalnych i pozawerbalnych komunikatów**

## WYMAGANIA WSTĘPNE DLA UCZESTNIKÓW

**Wiedza:** brak

**Umiejętności:** Ze względu na specyfikę organizacji zajęć, które przybierają formę e-learningu, wymagana jest podstawowa znajomość obsługi komputera i przeglądarek internetowych.

# Szczegółowy Plan Szkolenia

## Moduł 1 Podstawowe aspekty komunikacji

1. Komunikacja czyli klucz do dialogu
  - 1.1. Komunikacja adaptacyjna i holistyczna
  - 1.2. Schemat komunikacji według Romana Jakobsona
  - 1.3. Kiedy komunikat zostanie zrozumiany prawidłowo?
  - 1.4. Trzy poziomy komunikacji interpersonalnej
  - 1.5. Cechy komunikacji
  - 1.6. Najczęstsze bariery komunikacyjne
    - 1.6.1. Blokady w komunikacji według Gordona
    - 1.7. Zasady skutecznej komunikacji

## Moduł 2 Komunikacja a osobowość

1. Czym jest osobowość?
2. Teoria osobowości według Hipokratesa
3. Charakterystyka typów osobowości
  - 3.1. Konfiguracje typów osobowości
4. Teoria osobowości Junga
5. Jak komunikować się z różnymi typami osobowości?
6. Style komunikowania

## Moduł 3 Techniki manipulacyjne obecne w codziennej komunikacji według R. Cialdiniego

1. Czym jest manipulacja?
  - 1.1. Argumenty mają moc
  - 1.2. Zasada kontrastu
  - 1.3. Odmowa - wycofanie
  - 1.4. Reguła konsekwencji
  - 1.5. Reguła społecznego dowodu słuszności
  - 1.6. Reguła sympatii i lubienia
  - 1.7. Reguła autorytetu
  - 1.8. Reguła niedostępności

## Moduł 4 Komunikacja werbalna

1. Komunikacja werbalna
2. Sztuka konwersacji
3. Sztuka słuchania
  - 3.1. Techniki aktywnego słuchania
  - 3.1.1. Metoda 6P
  - 3.1.2. Komunikacyjne uszy Friedmana Schultza von Thuna
  - 3.2. Jak okazać zainteresowanie?

## Moduł 5 Komunikacja niewerbalna

1. Komunikacja niewerbalna
  - 1.1. Funkcje komunikacji niewerbalnej
  2. Mowa ciała
    - 2.1. Mimika
    - 2.1.1. Techniki kontrolowania ekspresji twarzy
    - 2.1.2. Kontakt wzrokowy
    - 2.2. Gesty
    - 2.3. Postawa ciała i dystanse

Czas trwania kursu: **30 godzin** (Podana liczba godzin to szacunkowy czas potrzebny na całościowe opanowanie materiału, udzielenie odpowiedzi na pomocnicze pytania kontrolne oraz bezbłędne rozwiązanie testów sprawdzających).

Aby zakupić kurs zapraszamy na stronę [www.crp.wroclaw.pl](http://www.crp.wroclaw.pl)