

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

!

- nabywanie wiedzy na temat schematu komunikacji,
- poszerzenie wiedzy na temat typów osobowości,
- nabywanie 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 - posiada wiedzę na temat schematu komunikacji
- W2 - zna i charakteryzuje trzy poziomy komunikacji interpersonalnej
- W3 - wie czym jest osobowość
- W4 - wie w jaki sposób mogą się łączyć poszczególne typy osobowości
- W5 - potrafi scharakteryzować i opisać czym jest aktywne słuchanie
- W6 - posiada wiedzę

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

Umiejętności

- U1 - potrafi rozpoznać bariery komunikacyjne
- U2 - potrafi przypisać dany komunikat do odpowiedniej funkcji mowy
- U3 - potrafi podać cechy wyróżniające dany typ osobowości
- U4 - wie z jakich elementów składa się wysokiej jakości konwersacja
- U5 - potrafi odczytać znaczenie gestów

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

Kompetencje społeczne

- K1 - wie jak komunikować się z osobą o określonym typie osobowości
- K2 - stosuje techniki aktywnego słuchania podczas rozmowy z innymi
- K3 - umie odczytywać i interpretować werbalne i pozawerbalne komunikaty

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. Blokada 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**.

Aby zakupić kurs zapraszamy na stronę www.crp.wroclaw.pl