



# „Sztuka Komunikacji wersja warsztatowa rozszerzona”

## SZTUKA KOMUNIKACJI INTERDYSCYPLINARNIE

### Wzrost jakości komunikacji i budowania relacji poprzez narzędzia edukacyjne i sztukę aktorską

#### 1. Podstawy porozumiewania się. O CO CHODZI Z KOMUNIKACJĄ?

- Dlaczego się komunikujemy.
- Nasze potrzeby.
- Rola oddechu i jakości mowy w komunikacji.
- Procesy i modele porozumiewania się.
- Przekonania.
- Kompetencje w komunikacji.
- Kultura w porozumiewaniu się.
- Porozumiewanie się & obraz siebie
- Akceptacja
- Moje role w życiu.
- Motywacja
- Postawa.
- Wizytówka osobista.
- Ćwiczenia i scenki tematyczne.
- Zaproszenie do podróży w głąb siebie.

Każdy człowiek porozumiewa się z innymi ludźmi: studenci i profesorowie, rodzice i dzieci, pracodawcy i pracownicy, przyjaciele, nieznajomi, wrogowie, wszyscy się porozumiewamy.

Zaczynamy się komunikować od momentu narodzin, kiedy bierzemy pierwszy wdech i komunikujemy się do końca naszego życia, wydając ostatni wydech...

Czasem spotykamy się z wrażeniem, że wszechobecna komunikacja online zatarła możliwość obcowania w pełni z drugim człowiekiem. Często też niewłaściwa komunikacja prowadzi do załamania więzi w związkach, konfliktów w pracy czy innych konfliktów w relacjach społecznych.

Potrzeba kontaktu, akceptacji i towarzystwa innych ludzi jest bardzo silna, dlatego też wszyscy potrzebujemy ludzi i wszyscy potrzebujemy skutecznie się komunikować.

Osoby, które zdecydowały się na wgląd w siebie czy też w drugiego człowieka albo nawet przetwarzanie negatywnych doświadczeń, mówiąc o nich, są bardziej zadowoleni z życia a tym samym cieszą się lepszym zdrowiem i samopoczuciem.

Czego się nauczysz?

Nauczysz się rozpoznawać jakie potrzeby zaspakajasz dzięki porozumiewaniu się z drugim człowiekiem. Poznasz metody demonstrowania, opisywania i wybierania najlepszego sposobu komunikacji.

#### 2. Dostrzeganie innych ludzi. WIELKA ROLA EMPATII.



- Rozgrzewka - praca z ciałem i oddechem.
- Rzeczywistość.
- Etapy spostrzegania.
- Osądy siebie.
- Osądy innych.
- Empatia.
- Pierwsze wrażenie.
- Uleganie wpływowi
- Kontrola spostrzegania.
- Różnorodność społeczna.
- Ćwiczenia i scenki.
- Zaproszenie do podróży w głąb siebie.

Wiemy z własnego doświadczenia jak różne metody informowania okazują się skuteczne. Osoby sprawnie porozumiewające się z innymi, stosują różne podejścia, w zależności od sytuacji. Wiedzą że czasem lepsza jest bezceremonialność a kiedy indziej- takt i wycucie sytuacji. Szanse na to, że zachowasz się kompetentnie są tym większe, im więcej masz w swoim repertuarze opcji porozumiewania się czyli wariantów zachowań. Szeroki repertuar pomaga osiągnąć różnorodne cele. Prawie każda sytuacja może być postrzegana z wielu różnych punktów widzenia. Zbadamy różnorodność doświadczania świata i nadawania mu odmiennych znaczeń.

Nauczysz się jak określać czynniki które kształtują Twoje postrzeganie osób i zdarzeń jak również dlaczego druga osoba postrzega te same zdarzenia inaczej. Nauczysz się definiować międzyosobową komunikację z punktu widzenia innej osoby i dlaczego inna osoba widzi ją odmiennie. Kontrolować swoje postrzeganie aby poprawnie zrozumieć punkt widzenia drugiej osoby

### **3. Mowa & Język komunikacji. JAK BYĆ ATRAKCYJNYM I WIARYGODNYM.**

- Rozgrzewka - praca z ciałem i oddechem.
- Natura języka.
- Wpływ języka.
- Użycie i nadużycie języka.
- Dykcja i artykulacja.
- Wiarygodność i postawa.
- Atrakcyjność i zainteresowanie.
- Motywatory i demotywatory
- Jak zarządzać wrażeniem
- Ćwiczenia i scenki.
- Zaproszenie do podróży w głąb siebie.

Każdy z nas nie raz wpadł w pułapkę słowną. Słowa mają zmienne znaczenie, dopóki nie wiemy co mówią inni, co sami mówimy albo jak mówimy. Jeśli myślimy, że że rozumiemy się nawzajem istnieje ryzyko przeceniania tego na ile dobrze inni nas rozumieją. Język jest wspaniałym



narzędziem, podstawą osobistych relacji, narzędziem wpływu, środkiem do rozumienia i wyrażania natury człowieka.

Czego się nauczysz?

Dzięki narzędziom rozpoznasz sytuacje kiedy przypisałeś znaczenie słowom a nie osobom i kontekstom sytuacyjnym. Nauczysz się analizować realne lub potencjalne nieporozumienia. Poznasz jak język wpływa na twoje codzienne życie, jaką rolę pełni Twoja motywacja.

#### **4. Komunikacja werbalna i niewerbalna. TWOJA ROLA I JEJ ZNACZENIE.**

- Rozgrzewka - praca z ciałem i oddechem.
- Definicje.
- Właściwości.
- Każde zachowanie odgrywa rolę w komunikacji.
- Rozpoznawanie wpływu zachowania.
- Znaczenie komunikacji niewerbalnej.
- Typy komunikacji niewerbalnej.
- Twarz i oczy.
- Postawa.
- Dotyk.
- Głos.
- Praca z przestrzenią.
- Czas.
- Atrakcyjność i Wygląd.
- Autentyczność
- Otoczenie.
- Ćwiczenia i scenki
- Zaproszenie do podróży w głąb siebie.

Ludzie nie zawsze mówią to co myślą ale ich ciało, gesty, ruchy, postawa, mimika mówią prawdę. Istnieje naukowo potwierdzona wiedza na temat komunikacji za pomocą ciała, która dostarcza cennych wskazówek, że warto pracować nad integralnością i spójnością komunikacji.

Narzędzia sztuki aktorskiej mają tutaj idealne zastosowanie. Wystarczy na chwilę wyłączyć dźwięk w ulubionym filmie, żeby na podstawie emocji bohaterów ich mimiki twarzy, kontaktu wzrokowego, gestów, dystansu prawie idealnie odgadnąć ich postawy i emocje.

Czego się nauczysz?

Nauczysz się odczytywać własne zachowania i rozpoznawać zachowania służące podtrzymywaniu relacji. Ponadto posiadasz wiedzę na temat interpretacji i kontroli niewerbalnych zachowań.

#### **5. Słuchanie. WYZWANIE SŁUCHACZA.**

- Rozgrzewka - praca z ciałem i oddechem.
- Natura słuchania znaczenie definicja
- Dlaczego słuchamy.



- Dlaczego nie słuchamy.
- Proces słuchania. ( słyszeć, uczestniczyć, zrozumieć, zapamiętać, reagować)
- Reakcje słuchającego. (pytania, parafrazy, wsparcie, analiza, ocena, doradztwo)
- Style reagowania.
- Ćwiczenia i scenki.
- Zaproszenie do podróży w głąb siebie.

Jak ważne jest słuchanie? Jeśli miarą jest częstość słuchania to zajmuje ono czołowe miejsce.

Słuchanie jest nie tylko najczęstszą formą porozumiewania się ale też zdolnością cenniejszą niż mówienie. Z licznych badań wynika że słuchanie jest u początkujących pracowników, podwładnych, kierowników, dyrektorów najbardziej pożądaną umiejętnością porozumiewania się w kilku zakresach: pracy i sukcesu zawodowego, produktywności i możliwości awansu zawodowego, treningu porozumiewania się i efektywności organizacyjnej. Słuchanie znajduje się na czele relacji rodzinno towarzyskich, codziennych rozmów międzyludzkich a wysłuchiwanie opowieści ma fundamentalne znaczenie dla naszego człowieczeństwa i dobrostanu.

Nauczysz się rozpoznawać kiedy słuchasz uważnie i ocenisz czy jest to forma adekwatna do sytuacji. Rozpoznasz swój styl reagowania który zazwyczaj prezentujesz i nauczysz się skutecznie reagować na to co co mówi druga osoba.

## **6. Emocje. ZARZĄDZANIE EMOCJAMI.**

- Rozgrzewka - praca z ciałem i oddechem.
- Co to są emocje?
- Myśli i ich wpływ na stan emocjonalny.
- Reakcje niewerbalne.
- Interpretacje.
- Ekspresja.
- Osobowość
- Role społeczne.
- Lęk przed pokazaniem się/ pełnym otwarciem.
- Wyrażanie emocji.
- Trudne emocje i jak sobie z nimi radzić.
- Rozpoznawanie emocji.
- Różnica między odczuwaniem a działaniem.
- Odpowiedzialność za uczucia.
- Miejsce i czas na wyrażanie emocji.
- Emocje ułatwiające.
- Emocje obezwładniające.
- Myśli wywołujące emocje.
- Irracjonalne myśli ich wpływ na emocje.
- Zaprzyjaźnienie się z emocjami.
- Ćwiczenia i scenki.
- Zaproszenie do podróży w głąb siebie.



Wyobrażałeś sobie kiedykolwiek co by było gdybyś w jakiś tajemniczy sposób utracił zdolność odczuwania emocji? Rola emocji w życiu i doświadczeniu człowieka jest oczywista dla każdego. Inteligencja emocjonalna jako zdolność rozumienia innych ludzi i utrzymywania z nimi dobrych relacji jest uznana za najbardziej istotną kompetencją współczesnego człowieka. Sukces więc nie zależy tylko od intelektu ale również od elastyczności i wszechstronności które są nieodłącznymi zasobami naszej inteligencji emocjonalnej.

Nie wszystkim łatwo przychodzi odpowiedź na pytanie „ Jak się czujesz”? Zatem nauczysz się obserwować stany emocjonalne i nazywać emocje po to, żeby się z nimi zaprzyjaźnić.

Czego się jeszcze nauczysz? Określisz poziomy swojego stanu emocjonalnego.

Rozpoznasz emocje i nauczysz się nimi zarządzać.

Zminimalizujesz obeszwałniające emocje dzięki metodzie poczuj i działaj!

Poczujesz siłę swojej mocy i osiągniesz równowagę.

## **7. Komunikacja i relacje. DLACZEGO TWORZYMY RELACJE.**

- Rozgrzewka - praca z ciałem i oddechem.
- Wygląd.
- Postawa.
- Podobieństwo
- Modelowanie.
- Wzorce.
- Komplementarność.
- Korzyści.
- Kompetencje.
- Zaufanie.
- Porozumiewanie się a dynamika relacji.
- Jaką wybrać strategię.
- Ćwiczenia i scenki.
- Zaproszenie do podróży w głąb siebie.

Nikt nie poddaje w wątpliwość że relacje osobiste są ważne.

Jak ubogie byłoby życie be relacji? Nie miał byś przyjaciół, znajomych, rodziny, kolegów w pracy czy ukochanej osoby. Co byłoby gdyby z tymi samymi osobami łączyły Was znikome relacje... pewne jest, że byłoby równie źle i smutno. Warto żebyśmy byli świadomi swojego istnienia i liczyliśmy się ze sobą. Dlaczego nawiązujemy relacje z jednymi osobami a z drugimi nie?

Nauczysz się na czym polega interpersonalna atrakcyjność na przykładzie jednej z twoich relacji.

Nauczysz się opisywać stan ważnej relacji osobistej i przewidywać perspektywy zmiany faz relacji. Zdefiniujesz napięcia i alternatywne rozwiązania. Poznasz modele relacji.

## **8. Bliskość & dystans w kontaktach. ROLA ASERTYWNOŚCI W CODZIENNOŚCI.**

- Rozgrzewka - praca z ciałem i oddechem.
- Bliskość i dystans.



- Zachowanie równowagi.
- Konflikt bliskości i dystansu.
- Style intymności kobiet i mężczyzn.
- Ujawnianie siebie.
- Poziomy ujawniania siebie.
- Model i granice.
- Korzyści i ryzyko ujawniania siebie.
- Kłamstwo i prawda.
- Dwuznaczność.
- Zasada wzajemności.
- Ćwiczenia i scenki.
- Zaproszenie do podróży w głąb siebie.

U większości ludzi pragnienie więzi z innymi jest niezwykle silne. Zbudowana więź z drugim człowiekiem przyczynia się do naszego szczęścia, sprawia, że jesteśmy zdrowsi i dają szansę na dłuższe życie. Formy bliskości są przeróżne... przyjazne uściski, pocałunki, przytulenia a nawet walka czy wspólny wróg. Bliskość czy intymność to też wymiana intelektualna, stymulowanie, eksplorowanie. Natomiast jeśli przyjmiemy, że intymność to bliskość z drugą osobą to najprostszą drogą do stanu bliskości jest wspólne działanie. Przekonasz się, że działanie ma potężną moc!

Czego się jeszcze nauczysz?

Nauczysz się określać optymalną proporcję intymności i dystansu w relacjach.

Określisz stopień i powody otwarcia się na innych i okoliczności. Nauczysz się reagować na sytuacje o zróżnicowanym poziomie dwuznaczności. Nauczysz się analizować potencjalne ryzyko i korzyści ujawniania siebie w wybranej sytuacji.

Nauczysz się, że działanie - działa,- zarówno w osiągnięciu satysfakcji osobistej jak i w relacji z drugim człowiekiem czy grupą.

## **9. Klimat skutecznej komunikacji. JAK STWORZYĆ SPRZYJAJĄCY KLIMAT.**

- Rozgrzewka - praca z ciałem i oddechem.
- Definicja klimatu porozumiewania się.
- Poziom i rodzaje aprobaty.
- Obronność.
- Asertywność.
- Wzorce.
- Kontrola i koncentracja na problemie a rozwiązaniu.
- Strategia a spontaniczność
- Obojętność a empatia.
- Wywyższanie się a równość i partnerstwo.
- Konstruktywna krytyka.
- Zgoda na zmianę.
- Chcenie a style nastawienia.
- Pochwały.
- Ćwiczenia i scenki.



- Zaproszenie do podróży w głąb siebie.

Jak mógłbyś opisać najważniejsze dla Ciebie relacje? Czy są szczerze i przyjazne? Burzliwe? Chłodne? Gorące? Każde miejsce na Ziemi ma swój klimat. Tak samo relacje międzyludzkie mają swoje klimaty. Pojawiają się uczucia, dominuje jakiś nastrój, który nadaje koloryt temu co się dzieje pomiędzy ludźmi. Czy zdarzyło Ci się pracować w miejscu gdzie panowała krytyka, plotki i klimat podejrzliwości? Czy masz może to szczęście że pracujesz w miejscu, gdzie panuje pozytywna atmosfera wsparcia, zachęty współpracy i radości z wykonywanych obowiązków. Klimat porozumiewania się odczuwa każdy kto znajdzie się pod jego wpływem. Choć człowiek nie może zmienić pogody to może wpłynąć na klimat porozumiewania się! Taki mamy klimat!

Nauczysz się rozpoznawać wiadomości aprobowane oraz dezaprobowane i odnajdywać je w relacjach. Identyfikować pewne i niepewne elementy wizerunku.

Nauczysz się budować wspierający klimat komunikacji oraz właściwie reagować na krytykę.

Poczujesz dobry klimat sam ze sobą.;

## **10. Konflikt w komunikacji. JAK SOBIE PORADZIĆ Z KONFLIKTEM.**

- Rozgrzewka - praca z ciałem i oddechem.
- Definicja.
- Wypowiedziana walka.
- Niezgodność celów.
- Konflikty funkcjonalne i dysfunkcjonalne.
- Kooperacja a opozycja.
- Aprobata a dezaprobatą.
- Zgoda a przymus.
- Eskalacja a deeskalacja.
- Koncentracja na problemie a rozwiązanie
- Dalekowzroczność a krótkowzroczność.
- Skutki.
- Podejście do konfliktów.
- Unikanie.
- Przystosowanie.
- Rywalizacja.
- Kompromis.
- Współpraca.
- Style komunikacji w konfliktach.
- Zmienne.
- Ćwiczenia i scenki.
- Zaproszenie do podróży w głąb siebie

Bez względu na to czego pragnęlibyśmy w naszych marzeniach, świat wolny od konfliktów nie istnieje. Nawet Ci, którzy komunikują się najlepiej - najszczęśliwsi ludzie - uwikłani są w sytuacje w których ich potrzeby nie zgadzają się z potrzebami innych.



Wiele osób myśli, że stale pojawiające się konflikty dają niewielkie szanse na szczęśliwe relacje z innymi. Osoby skutecznie porozumiewające się, znają inną prawdę. Zdają sobie sprawę, że chociaż nie można wyeliminować konfliktów, to udaje się je dobrze rozwiązywać. Takie umiejętności stwarzają nadzieję na zdrowsze, silniejsze i bardziej satysfakcjonujące relacje.

Nauczysz się rozpoznawać i akceptować nieuchronność konfliktów.

Rozpoznawać zachowania charakterystyczne dla konfliktów.

Określać typowe dla siebie podejście do konfliktów.

Rozwiązywać konflikty interpersonalne stosując podejście nastawione na rozwiązanie problemu drogą zwycięzca-zwycięzca.

**Posumowanie wnioski i podziękowania za wspólny czas.**