



Funded by
the European Union



SZKOLENIE DLA TRENERÓW PROJEKTU LANGUIDE

Oleksandr Tereshchenko

Centrum Skutecznej Komunikacji

www.teralex.net





Funded by
the European Union



LANGUIDE
Braille text below the logo.

SPIS TREŚCI

1. Krótka informacja o autorze i prowadzącym
2. Zasady uczestnictwa w szkoleniu
3. Wprowadzenie do tematu
4. Komunikacja z grupą uczestników
5. Treść coachingu indywidualnego
6. Psychotypy ludzi i ich opis
7. 6 kalibracji zachowań / 6 kalibracji behawioralnych
8. Pojęcie kongruencji
9. Klasyfikacja klientów
10. Społeczno-psychologiczne parametry pracy zespołowej
11. Strategie i taktyki autoprezentacji
12. Umiejętności pracy w grupie
13. Strategia Walta Disneya
14. Piramida poziomów logicznych Roberta Diltsa



CENTRUM
SKUTECZNEJ
KOMUNIKACJI



UKRAINIAN
COMMUNITY
FOUNDATION



Funded by
the European Union



Krótką informacja o autorze i prowadzącym

Pracuję w zawodzie od 1986 roku. Zarówno na Uniwersytetach, jak i w placówkach prywatnych. Pracowałem w najlepszych ośrodkach medycznych na Ukrainie, z czego jestem bardzo dumny. Jestem autorem kompleksowego programu opieki szpitalnej nad chorymi, bo spotkanie z chorobą i diagnoza to bardzo trudny etap w życiu człowieka. Od 2014 roku doradzam tym, którzy byli na wojnie. To nieocenione doświadczenie. Od 2015 roku mieszkam i pracuję w Warszawie. W tym czasie wykładałem psychologię i socjologię w wielu placówkach oświatowych w Warszawie.

W 2017 roku stworzyłem „Centrum Skutecznej Komunikacji”, zadaniem którego jest kompleksowe wsparcie kandydatów na studia w procesie poszukiwania oraz podczas rekrutacji w Polsce. Jestem autorem programu wsparcia psychologicznego „Jak przetrwać studentowi w Polsce”.

Wojna na Ukrainie zmieniła życie milionów ludzi. I moje życie też.

Od końca lutego 2022 r. jestem psychologiem konsultantem w warszawskich placówkach medycznych: pytania imigracji wojskowej, syndrom powojenny, transformacja rodziny, kryzysy relacji.

Od marca jest głównym psychologiem międzynarodowego projektu The Orchid Island (Orchid Island), w którym biorą udział specjaliści z różnych krajów, w celu pomocy poszkodowanym w wyniku działań wojennych.

W kwietniu 2022 roku zostałem zaproszony jako starszy referent/ trener programów szkoleniowych / psycholog do Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego. Jestem współautorem programu „Lekcje pokoju w czasach wojny”, poświęconego adaptacji nauczycieli polskich podczas pracy z dziećmi z Ukrainy.

Aktywnie pracuję nad ministerialnym programem przystosowania dzieci z Ukrainy do nauki w placówkach oświatowych Polski.

Obecnie jestem członkiem Stowarzyszenia biznes – trenerów, konsultantów z Ukrainy, magistrem psychologii, posiadam stopień MBA, autorem 25 programów nauczania.





Funded by
the European Union



Zasady uczestnictwa w szkoleniu:

- Tolerancja
- Szacunek dla uczestników
- Równoprawny udział wszystkich w pracy szkoleniowej





Funded by
the European Union



Wprowadzenie do tematu:

- Gotowość zawodowa i psychoemocjonalna do pracy z grupą.
- Specyfika i osobliwości pracy grupowej.





Funded by
the European Union



LANGUIDE
Braille text below the logo.

Treść coachingu indywidualnego

- Wyznaczanie celów – „Czego chcesz?”
- Analiza obecnej sytuacji – „Co się dzieje?”
- Wypracowanie opcji – „Co należy zrobić?”
- Realizacja i kontrola – „Co zrobisz?”



CENTRUM
SKUTECZNEJ
KOMUNIKACJI



UKRAINIAN
COMMUNITY
FOUNDATION



Funded by
the European Union



Wartości:

**Bezwzględne
Względne** (Napisać)

Psychotypy i ich opis: IS*ID*LS*LD

Logik-stabilny	Intuicyjnie - stabilny
Logik-destrukcyjny	Intuicyjno-destrukcyjny

Przypowieść „O młodzieńcu i ścianie”



Budowanie pewności siebie

Jesteś wyjątkową osobą i w tym życiu masz specjalną rolę, którą możesz odegrać tylko Ty!

6 kalibracji zachowania (Stany podstawowe)

Aktywny Pozytyw (AP) - stan "ognia", ah-oh, bardzo zapalający i wesoły

Pasywny Negatyw (PN) - stan smutku-smutku, opuszczone ramiona – wdech-wydech, nieśmiałe spojrzenie

Aktywny Negatyw (AN) - stan "od rozmówcy trzeba uciekać", Bliski konfliktowi, napięty

Zainteresowanie (Z) - od spojrzenia do gestów ciekawość w zachowaniu

Podjęcie Decyzji (PD) - pokazanie, jakbym myślał o podjęciu decyzji

Pasywny Pozytyw (PP) - dobry równy stan, bez ah-oh, otwarte spojrzenie, pewna postawa, ufny ton głosu, swobodne gesty i ruchy

Zarządzanie własnym stanem może wpływać na stan innych ludzi



Funded by
the European Union



CENTRUM
SKUTECZNEJ
KOMUNIKACJI



UKRAINIAN
COMMUNITY
FOUNDATION



Pojęcie "kongruencja - nie kongruencją"

NIEKONGRUENCJA ma miejsce, gdy to jak wyglądasz, nie pasuje do tego, co robisz.

Aby ludzie ci wierzyli, musisz być **Kongruentnym**

Jeśli radość oznacza radość Jeśli smutek oznacza smutek

Przy zgodności muszą się zgadzać:

Ciało-słowa (przygarbione do mówienia o swojej wiedzy, o szczupłości)

Ciało-ciało (asymetryczny stojak)

Słowa-Słowa (całkowicie się z tobą zgadzam, ale myślę inaczej)

Komunikacja: niewerbalna 90% werbalna 10%

Promocja zdrowia:

wychowanie fizyczne * kontrola wagi * właściwe nawyki * właściwe myśli

Wygląd: postawa * zęby * odzież

Warsztaty: opisać w szczegółach, jak przyszedłeś-przyjechałeś na warsztaty:

1) gestami-mimiką; 2) słowami, ale nieruchomo; 3) w sposób naturalny





Klasyfikacja kursantów

Otwarty (objawy/oznaki)	Zamknięte w sobie (objawy/oznaki)
<ul style="list-style-type: none"> * otwarte gesty i postawa * gadatliwość * używa nieformalnego stylu * szeroki zakres emocji 	<ul style="list-style-type: none"> * zamknięte gesty i postawa * przekazuje niewiele informacji * „zapięte na ostatni guzik” * ubóstwo emocjonalne
Pewny siebie (objawy/oznaki)	Niepewny (objawy/oznaki)
<ul style="list-style-type: none"> * pozytywny uśmiech * swobodne gesty * sposób mówienia: spokojny, niski * kontakt wzrokowy: 50 procent lub więcej * stan „spokojnej obecności” * inicjatywny 	<ul style="list-style-type: none"> * „maska” * * występuje pozycja "zastygnięty człowiek" * sposób mówienia: szybki, wysoki * kontakt wzrokowy mniej niż 50% * raczej oczekuje pierwszych kroków od partnera



Parametry społeczno-psychologiczne pracy zespołowej: (-3 do +3)

Umiejętność komunikowania się

Umiejętność negocjacji (w sytuacjach trudnych, konfliktowych, przy rozwiązywaniu problemów)

Umiejętność konstruktywnej krytyki (konkretność - koncentracja na czynach, a nie na osobowości - sugerowanie rozwiązań - równowaga negatywów i pozytywów - empatia i taktowność - aktualność)

Umiejętność postrzegania osoby w roli zespołowej, z wykorzystaniem mocnych stron każdej osoby

Cierpliwość dla siebie nawzajem

Satysfakcja z uczestnictwa we wspólnej działalności





Strategie i taktyki w autoprezentacji

- Unikanie (nie chcę odpowiedzialności)
- Wywyższanie siebie (przypisywanie sobie nieistniejących zalet i osiągnięć)
- Ponizanie siebie (nie zasługuję na...)
- Wywieranie nacisku (zastraszanie, używanie siły lub wpływu)
- Atrakcyjne zachowanie, które zasługuje na szacunek - opisz je

Zasady:

- *uwaga i koncentracja
- *empatia
- *wyjaśnianie i parafrazowanie
- *komunikacja niewerbalna
- *pytania otwarte





Nawyki pracy w grupie. Nawyki skutecznej komunikacji:

- Aktywne słuchanie
- Przejrzystość i dokładność
- Komunikacja niewerbalna
- Empatia
- Panowanie nad emocjami
- Zaufanie i uczciwość
- Zwrotna relacja
- Zdolność adaptacji
- Otwartość i gotowość do kompromisu
- Rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji
- Porozumienie (budowanie konsensusu)
- Nawyki udzielania informacji zwrotnej (konstruktywna krytyka)
- Praca w grupie (organizowanie dyskusji)



Walt Disney Strategy: Marzyciel-realista-krytyk

Ćwiczenie:

Określ swoje osobiste cechy sukcesu:

Ambitność 0 _____ 10

Gotowość do zrobienia wszystkiego dla sukcesu: 0 _____ 10

Pracowitość: 0 _____ 10

Umiejętność trzymania ciosów losu: 0 _____ 10

Znaczenie: jak najszybsze "wyskakiwanie"

Zbliżają do sukcesu	Oddalają od sukcesu
Myśli	
Wyrażenie	
Przyzwyczajenie	
Piosenki	
Komunikowanie się z przyjaciółmi	



Walt Disney Strategy: Marzyciel-realista-krytyk

Zwycięzcą jest osoba, która wie, co zrobi, jeśli przegra, ale o tym nie mówi;

Przegranym to ktoś, kto nie wie, co zrobi, jeśli przegra, ale mówi o tym, co zrobi, jeśli wygra.

Wnioski: niech pragnienie kieruje, do wiedzy kształtują myśli, które popychają do działania z nich powstają działania prowadzące do rezultatu.

**Suma tych pojęć jest przeznaczeniem, twoim przeznaczeniem!
Los człowieka sukcesu!**

Osiągnięcie prawdziwego sukcesu w życiu

Piramida R. DILTSA

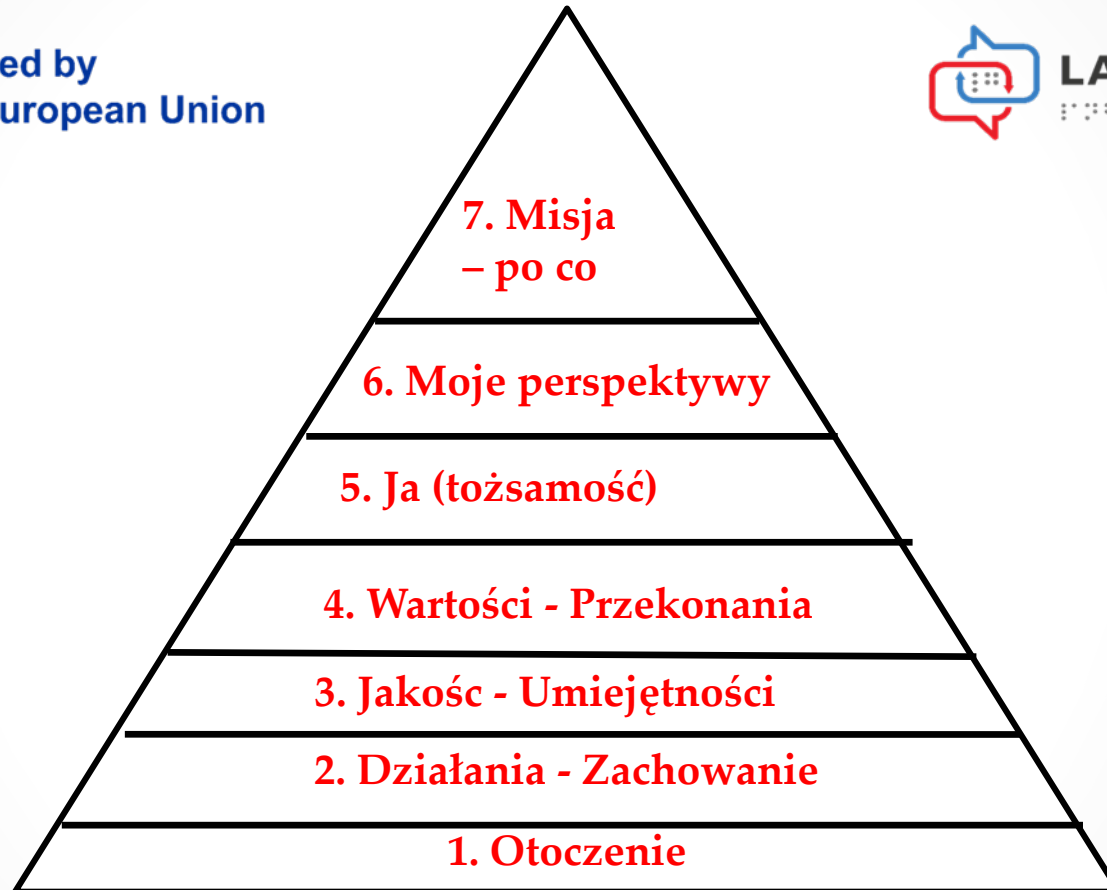


Funded by
the European Union



LANGUIDE

LANGUIDE



CENTRUM
SKUTECZNEJ
KOMUNIKACJI



UKRAINIAN
COMMUNITY
FOUNDATION

Osiągnięcie prawdziwego sukcesu w życiu

Piramida R. DILTSA

1. Jakie ważne dla Twojego celu osoby i rzeczy są już w twoim otoczeniu?
2. Jakie rodzaje zachowań, które są ważne dla Twojego celu, używasz już w danym środowisku ze znaczącymi ludźmi i rzeczami?
3. Jakie zdolności wspierają te zachowania w danym środowisku?
4. Dlaczego używasz tych umiejętności do wykonywania tych czynności?
Jakie przekonania i wartości określają twoje umiejętności, które wspierają daną zachowania w danych kontekstach?
5. Kim jesteś i dlaczego zachowujesz te wartości i przekonania? Czym różnisz się w rzeczywistości od innych ludzi, posiadając takie zdolności, które prowadzą do danego zachowania w danym środowisku?
6. Do czego to wszystko doprowadzi?
7. Przedstaw się szczegółowo w przyszłości, w pełni realizując swój cel.
Opisz swój wizerunek, wizję świata, którego jesteś częścią.



Funded by
the European Union



CENTRUM
SKUTECZNEJ
KOMUNIKACJI



UKRAINIAN
COMMUNITY
FOUNDATION



Funded by
the European Union



Dziękujemy uczestnikom szkolenia!
Na pewno odniesiesz sukces, a zmiany sprawią, że będziesz jeszcze lepszy!

