

Программа: Professional Personal Skills

**Психология общения/
Communication Psychology**

ХАРАКТЕРИСТИКА КУРСА

*«Понимать - значит чувствовать».
Константин Сергеевич Станиславский*

От коммуникативных навыков в нашей жизни зависит очень многое и умение общаться с другими людьми – необходимое условие личной и профессиональной успешности. Конечно, мы все умеем общаться – разговариваем, проводим совещания, участвуем в переговорах... Но как часто оказывается, что мы не знаем, что сказать? Или мы говорим одно, а слышат нас совсем по-другому? Или нужная фраза приходит в голову слишком поздно? Развить навык эффективного общения можно, и наш курс общения поможет в этом. Уникальные техники, которые дают наши курсы по общению, откроют вам настоящие секреты красноречия и позволят перевести коммуникацию с другими людьми на качественно новый уровень. Умение говорить с учетом запросов и реакции любой аудитории – это тонкое искусство, и практические навыки, которые вы получите, сделают вас настоящим мастером общения.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСА

- овладеть эффективными приемами общения, позволяющими достигать поставленных целей;
- научиться располагать к себе людей, понимая истинные мотивы поступков и действий;
- овладеть навыками вербальной и невербальной коммуникации;
- научиться раскрепощаться и снимать психологические барьеры;
- понять и изменить мешающие успешной коммуникации стереотипы поведения;
- научиться эффективному поведению в непростых жизненных ситуациях.

Программа курса

№	Тема
1	Уверенность в общении. Что такое уверенность в общении. Стили поведения и общения и их ключевые черты. Механизмы мотивации человека. Сильные стороны и зоны риска каждого стиля поведения и общения. Анализ собственного стиля поведения. Каким меня видят окружающие? Взрослая позиция как основной инструмент коммуникации. Быть «конгруэнтным» - почему важно?
2	Вербальные средства общения. Умение понимать собеседника, не додумывая за него. Анализ потери информации.

	<p>Варианты снижения процента потерь. Цикл коммуникации. Модель «Треугольника коммуникации». Техника задавания вопросов. Умение слушать и слышать. Приемы активного слушания. Учимся «говорить вкусно»: искусство создавать яркие образы в речи.</p> <p>Уверенное убеждение: навыки аргументации и убеждения: преодолеваем сомнения и возражения, мотивируем и вдохновляем.</p>
3	<p>Невербальные средства общения.</p> <p>Расширение репертуара поведенческих стратегий участников. Ассертивный внешний вид. Поза. Язык жестов и конгруэнтность. Говорящие жесты. Транслирование сообщения с помощью жестов. Мимика. Ошибки, которые допускаются из-за неправильного языка тела и как их избежать.</p>
4	<p>Влияние в общении</p> <p>Влияние и манипуляция. Этическая проблема или здравый смысл. Влияние в общении: как влиять эффективно и экологично. Мотивы и последствия влияния. Противостояние психологическому давлению и манипуляциям. Учимся разумно реагировать на неадекватное поведение других людей. Создание атмосферы комфорта и доверия в любой ситуации общения.</p>
5	<p>Обратная связь</p> <p>Реакция на обратную связь других людей. Принципы качественной обратной связи другим людям.</p>
6	<p>Интеграция полученных знаний</p> <p>Подведение итогов и групповая рефлексия. Определение для каждого из членов группы «зоны ближайшего развития». Постановка задач для самостоятельной работы после окончания курса.</p>