



Centrum Pracy Socjalnej i Przeciwdziałania Przemocy w Rodzinie
Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie
ul. ks. Jerzego Popiełuszki 4, 62-510 Konin
tel. (63) 249 71 60, e-mail: praca.socjalna@konin.edu.pl
www.pwsz.konin.edu.pl;

Kurs: Prowadzenie treningów komunikacji interpersonalnej i kompetencji społecznych

Wymiar godzinowy kursu : 16 godzin

Adresaci kursu : pracownicy jednostek organizacyjnych pomocy społecznej, ośrodków wsparcia, środowiskowych domów samopomocy, domów pomocy społecznej, warsztatów terapii zajęciowej, pracownicy socjalni, terapeuci zajęciowi, członkowie zespołów wspierająco- aktywizujących w ośrodkach wsparcia

PROGRAM KURSU

1. Prowadzenie treningów umiejętności interpersonalnych związanych ze słuchaniem
 - a) bariery komunikacyjne związane ze słuchaniem
- filtry percepcji
 - b) techniki aktywnego słuchania – zastosowanie
 - c) odróżnianie faktów od opinii

2. Realizacja treningów formułowania i przekazywania komunikatów werbalnych
 - a) czynniki utrudniające przekazywanie komunikatów werbalnych
 - b) elementy przekazu komunikatu
 - c) elementy treści komunikatu
 - d) zasady rządzące zapamiętywaniem
 - e) konstruowanie i zadawanie pytań
 - f) czynniki utrudniające przekazywanie komunikatów werbalnych

3. Prowadzenie treningów komunikacji niewerbalnej
 - a) komunikacja niewerbalna w zakresie mimiki, gestykulacji i postawy ciała
 - b) niewerbalne komunikaty kłamstwa
 - c) uścisk ręki jako specyficzna forma komunikatu niewerbalnego



Centrum Pracy Socjalnej i Przeciwdziałania Przemocy w Rodzinie
Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie
ul. ks. Jerzego Popiełuszki 4, 62-510 Konin
tel. (63) 249 71 60, e-mail: praca.socjalna@konin.edu.pl
www.pwsz.konin.edu.pl;

4. Przygotowanie i realizacja zajęć warsztatowo- terapeutycznych dotyczących zastosowania metod i technik wywierania wpływu.
 - a) typologia metod i technik wywierania wpływu.
 - b) metodyka ćwiczenia zastosowania metod i technik wywierania wpływu w pracy terapeutycznej.
 - c) wywieranie wpływu a manipulacja – warsztat terapeuty w zakresie rozróżniania pojęć i zachowań
 - d) wywieranie wpływu jako metoda „zwiększania szans“

5. Prowadzenie treningów u umiejętności negocjacyjnych:
 - a) pojęcie i typologia konfliktu
 - b) zasady uczciwych negocjacji
 - c) metodyka ćwiczenia umiejętności negocjacyjnych

Przygotował : Tomasz Naglewski