

Онлайн-курс «Дизайнер Общения»

Программа курса

Вводный урок от Тины Канделаки

Вступительное слово, с историей профессионального роста и результатами, которых добилась благодаря коммуникации.

Что именно она считает самым важным в общении с людьми.

Модуль 1. Физическая сторона коммуникации

Модуль посвящен проработке тех качеств и навыков, которые делают нашу речь красивой как с внешней стороны, так и с внутренней. Мы научимся работать со своим телом, голосом, памятью, мышлением, обогатим словарный запас и улучшим грамотность речи.

Неделя 1

УРОК 1. ЗАЖИМЫ В ТЕЛЕ. ИХ ВЛИЯНИЕ НА ГОЛОС И РЕЧЬ

В рамках урока разберем:

- что такое зажимы и откуда они берутся?
- как тело связано с речью?
- тело – проводник звука

- от внешнего к внутреннему (как через тело передается уверенность/ неуверенность?)

Задача: определить связь между телом и речью

Научимся: снимать физическое напряжение, ощущать тело в момент речи

Результат: научимся лучше чувствовать свое тело, расслаблять его во время речи и, как следствие, говорить уверенней и свободней

УРОК 2. СИЛЬНЫЙ ВЫРАЗИТЕЛЬНЫЙ ГОЛОС

В рамках урока разберем:

- как работают связки
- как глубоко проработать голос (больше техник, чем в SPEECHSHAPER'e)
- как быстро привести себя в форму, если сел голос и как этого не допустить
- если предстоит долгий разговор, как подготовить себя, чтобы звучать красиво (что можно и нельзя делать перед, что можно и нельзя есть и т.д.)

Задача: познакомиться со своим голосом изнутри, изучить все его возможности

Научимся: не травмировать связки, говорить долго без последствий, лайфхакам для здоровья голоса, анализировать голос по главным показателям

Результат: здоровый и сильный голос, понимание того, как он влияет на коммуникацию

УРОК 3. МИМИКА И ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЦА

В рамках урока разберем:

- Как мимика связана с речью?
- Что позволяет сделать мимику подвижной?
- Какие “маски” мы носим и зачем?
- Располагающая и отталкивающая мимика

Задача: определить влияние мимики на впечатление о нас

Научимся: располагать людей улыбкой и открытым выражением лица

Результат: естественная и приятная мимика во время речи

Неделя 2

УРОК 4. СЛОВАРНЫЙ ЗАПАС. КАК ЕГО РАСШИРИТЬ?

В рамках урока разберем:

- Роль слов в коммуникации
- Активный и пассивный словарный запас
- Что определяет ваш словарный запас (окружение, работа, увлечения)
- Многозначность слов
- 10 способов расширить словарный запас

Задача: определить, как словарный запас влияет на речь в целом

Научимся: пополнять свой активный словарный запас

Результат: богатая насыщенная речь

УРОК 5. ПАМЯТЬ. ПОЧЕМУ ОНА ВАЖНА В КОММУНИКАЦИИ?

В рамках урока разберем:

- Хорошая память = эрудированность
- Как запоминать короткую важную информацию
- Ассоциативное мышление
- Как запоминать большие объемы информации

Задача: определить связь между памятью и речью

Научимся: развивать свою память

Результат: навык запоминать информацию любого объема и сложности, который приводит к более насыщенной речи, наполненной увлекательными подробностями и деталями.

УРОК 6. СТРУКТУРНОЕ МЫШЛЕНИЕ - ЗАЛОГ УСПЕХА

В рамках урока разберем:

- почему нас тяжело слушать, если речь не структурирована
- как не терять мысль во время речи
- как формулировать свою речь логично и правильно
- техники, помогающие развить структурное мышление

Задача: понять, что влияет на логику речи и как ее развивать

Научимся: говорить логично и структурировано; лаконично и понятно формулировать мысли

Результат: Умение доносить свои мысли до других предельно ясно. Доходчивая и логичная речь, которую комфортно слушать окружающим.

Неделя 3

УРОК 7. ГРАМОТНОСТЬ РЕЧИ: НАШ ИДЕАЛЬНЫЙ ОБРАЗ

В рамках урока разберем:

- почему нужно говорить грамотно
- какие ошибки чаще всего допускают люди в произнесении слов (орфоэпия)
- самые распространенные лексические ошибки

Задача: рассмотреть самые частые речевые ошибки

Научимся: повышать грамотность своей речи

Результат: грамотная речь и, как следствие, уверенность при деловом общении

Модуль 2. Социальная сторона коммуникации

Второй блок курса посвящен разбору всех составляющих речи, отвечающих за качественное общение. Мы научимся выстраивать правильную коммуникацию в любой жизненной ситуации.

УРОК 1. ЧЕТЫРЕ КАНАЛА ВОСПРИЯТИЯ ПРИ ОБЩЕНИИ

В рамках урока разберем:

- Основные каналы восприятия и их роль:
 - визуальный
 - аудиальный
 - смысловой
 - энергетический
- С какими трудностями сталкиваются люди при коммуникации?

Задача: осознать, от чего зависит то, как нас воспринимают люди

Научимся: анализировать себя и других во время речи

Результат: осознанная речь

УРОК 2. КАК ЧИТАТЬ ЯЗЫК ТЕЛА СОБЕСЕДНИКА?

В рамках урока разберем:

- Как научиться читать между строк
- Краткое пояснение, почему тело дает больше информации, чем голос и лицо.
- Как говорить на языке тела
- Базовые жесты и позы, их значения. (здесь можно продолжить частично историю с манипуляциями и рассказать, как можно расположить собеседника к себе при помощи языка тела)

Цель: научиться считывать собеседника, иногда тело дает нам более важные сигналы, чем слова.

Неделя 4

Урок 3. КАК СОЗДАТЬ ПРАВИЛЬНОЕ ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

В рамках урока разберем:

- Что о вас говорит язык тела?
- Как расположить к себе собеседника?
- Как вести себя на первом свидании?
- Как правильно сделать комплимент?

Задача: разобрать роль первого впечатления и как его произвести.

Чему научимся: производить приятное впечатление при первом знакомстве с людьми

Результат: уверенность при новых встречах; умение привлечь к себе внимание и запомниться

УРОК 4. СТРОИМ ДИАЛОГ ПРАВИЛЬНО. ТОНКОСТИ БЕСЕДЫ.

В рамках урока разберем:

- Навык слушать собеседника
- Как правильно задавать вопросы
- Как попросить, чтобы тебе не отказали

- Как понять собеседника и понять, кто перед тобой

Задача: разобраться с основными принципами качественного диалога

Научимся: добиваться своих целей посредством диалога

УРОК 5. КАК НАУЧИТЬСЯ ГОВОРИТЬ «НЕТ» (чтобы не обидеть и не навредить себе)

Описание урока: Научиться осознавать происходящее, соотносить свои желания с чужими, научиться опираться на себя

Задача: распознать, где вы предаете себя, что вам мешает быть собой, а также найти и обозначить инструменты для работы с собой

Чему научимся: научимся соотносить свои желания с чужими, убирая в своей жизни лишнее, ненужное и не приводящее к целям

Результат: обозначенные границы и опора на свои желания

Неделя 5

УРОК 6 . КАК ОТВЕЧАТЬ НА “НЕУДОБНЫЕ” ВОПРОСЫ

(и не поддаваться на словесные провокации)

Описание урока: Научиться выходить из игр, которые приводят к манипуляции, спасательству и жертвенности. Как научиться жить, опираясь на себя

Задачи урока: распознать, где вами манипулируют, кого вы спасаете. А также понять, продвигает ли вас это к целям.

Чему научимся: научимся избавляться от ненужных игр, чутко определять свою позицию и выстраивать отношения для продвижения к своим целям

Результат: свобода внутри и твердая позиция, ведущая к целям.

УРОК 7. КОНФЛИКТЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В рамках урока разберем:

- Как себя настроить, если конфликт неизбежен?
- Как завершить конфликт миром?
- Когда необходимо отстаивать свою позицию до конца?
- Как настоять на своем, даже когда ты один против 20 человек?

Задачи: понять, какую роль играют в конфликтах слова

Чему научимся: грамотно конфликтовать там, где необходимо, и выходить из конфликтов достойно

Результат: отсутствие страха перед конфликтом

УРОК 8. КАК ОБЩАТЬСЯ С ПРОТИВОПОЛОЖНЫМ ПОЛОМ

В рамках урока разберем:

- Какая принципиальная разница между мужской и женской коммуникацией?
- На что больше обращают внимание в речи мужчины/женщины?
- Какие есть табу в разговоре с муж/жен?

- Как услышать своего партнера?
- Как донести свою мысль до партнера?

Задача: определить особенности коммуникации мужчин и женщин и научиться строить эффективное общение в паре

Чему научимся: лучше понимать противоположный пол и выстраивать с ним более качественное общение

Результат: навык правильной коммуникации с противоположным полом

Неделя 6

УРОК 9. МАНИПУЛЯЦИИ

В рамках урока разберем:

- какие бывают способы манипуляций
- как не попасть под манипуляции других
- когда можно использовать манипуляции самому и как это делать?

Задача: разобрать различные способы речевых манипуляций

Научимся: осознавать, когда вами манипулируют, и пользоваться экологичными манипуляциями в необходимый момент

Результат: осознанное общение, умение не попадаться под манипуляции других людей

УРОК 10. ЛИДЕРСТВО

В рамках урока разберем:

- что отличает лидеров?
- как словом вести за собой людей?
- на чем строится убедительность речи?

Задача: разобрать основные составляющие лидерской речи

Научимся: говорить так, чтобы выделяться в толпе людей

Результат: владение навыками лидера, как их прокачивать

Модуль 3. Финансовая сторона коммуникации

Описание модуля:

«Самая лучшая идея на свете - совершенно новая и ни на что не похожая - не стоит ничего, если вы не можете убедить в ней достаточное количество людей»

Грегори Бернс

Ваши клиенты хотят знать все о вас и вашем продукте. Они хотят видеть ваши мотивы. Как выращены ингредиенты их пищи, из чего сделаны их вещи, как это попадает к ним, кто это производит. Их беспокоит собственная безопасность, и для этого они ищут не просто информацию. Они хотят знать вашу историю, и, если у вас есть подлинный и убедительный рассказ и вы способны уверенно донести свою идею - они совершают покупку.

Самопрезентация, навык продающего питчинга и аргументации, которые включают в себя умение быть

комментатором и гидом, умение быть режиссёром и актером впечатлений ваших клиентов, управление контентом и смыслом, и навыки рассказчика - вот что позволит вовлекать, направлять и поощрять аудиторию к действиям.

К тому же, убедительный питч - универсальный контейнер для передачи знаний, которые не донесешь через сайт или сообщение. Ведь никакой текст не сможет вместить в себя вашу личность и эмоции. Даже этот...

ВОПРОСЫ ПРОГРАММЫ:

- как работает внимание и диалог;
- как доносить сложную информацию о своих услугах и вовлекать;
- яркость, харизматичность и убедительность в продажах;
- как рассказывать подлинные истории и делать это убедительно;
- создавать цепляющий и полезный контент;
- работать с аудиторией и рассказывать вовлекающие истории;
- грамотно владеть словом и убеждением;
- помогать клиентам учиться новому удобно и эффективно;
- продавать через сторителлинг и речь;

УРОК 1. ИДЕАЛЬНЫЙ ПИТЧ И ЧТО ЭТО ТАКОЕ

Почему это главный навык 21 века?

В рамках урока разберем:

- Эффективный сторителлинг , чтобы “купили”: структура, особенности создания, эмпатия и сопереживание, принятие, метафоры, вовлечение;
- 7 шагов публичного выступления с подробным разбором и примерами применения каждого элемента: начало, анонс, история, проблема, решение, призыв, кикер;
- Структура постановки задач и корректировки выступления;
- Основные ошибки спикера в работе над текстом;
- Аргументация;
- Понятие “оффер” и как сделать его сильным.

Задача: понять структуру хорошей истории и ее влияние на продающую презентацию

Научимся: использовать приемы сторителлинга и основные законы композиции хорошей продающей речи.

Результат: умение максимально эффективно продавать свои услуги

Неделя 7

УРОК 2. УСПЕШНАЯ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ, ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ И ПОДГОТОВКА ПЕРЕД ВЫСТУПЛЕНИЕМ

В рамках урока разберем:

- Три кита профессионального спикера;
- Основные ошибки спикера;
- Как строится самопрезентация: структура и написание elevator pitch;

- Эффект Ореола, эффект доктора Фокса и другие фокусы восприятия;
- Структура страха сцены и его проработка: техника «Темной комнаты»/ техника «Основной мотив»;
- 12 приемов как избавиться от стресса на сцене;

Задача: разобраться в основах самопрезентации

Научимся: анализировать свои сильные и слабые стороны; ярко и эффективно рассказывать о себе в различных жизненных ситуациях.

Результат: Умение максимально эффективно говорить о себе в различных ситуациях

УРОК 3. ИМПРОВИЗАЦИЯ И МАСТЕРСТВО РАССКАЗЧИКА

В рамках урока разберем: как это делает нас дороже на рынке труда?

В рамках урока разберем:

- Почему импровизация так нужна в переговорах?
- Мастерство актера - работа с задачей и подачей текста;
- Как усилить звучание слов и создать «картинку в голове» аудитории?
- Когда необходимо использовать импровизацию?
- Три способа импровизации и подготовки;
- Что тормозит импровизацию и как это проработать?

Задача: разобрать законы речевой импровизации

Научимся: говорить свободно без подготовки, использовать приемы выразительности в речи

Результат: свободно и просто доносить сложную информацию без страха

УРОК 4. КАРЬЕРА. НАБОР ЛАЙФХАКОВ И ПРИЕМОВ

В рамках урока разберем:

- Как управлять собой во время речи, если волнуешься
- Почему мы боимся заявлять о себе
- Как грамотно презентовать себя на собеседовании и обосновать свою стоимость;
- Как аргументированно говорить с начальством об увеличении дохода?
- Как правильно общаться с руководством?
- Как правильно общаться с подчиненными?

Задача: разобрать навыки деловой речи

Научимся: деловому этикету

Результат: уверенная и профессиональная речь в бизнес-среде, карьерный рост

Неделя 8

Модуль 4. Духовная сторона коммуникации

УРОК 1. КАК “НАСТРОИТЬ” КОММУНИКАЦИЮ С СОБОЙ И ПОНЯТЬ СВОИ ЖЕЛАНИЯ

Описание урока: Не знаю чего хочу. Как понять и проявить свои желания

Задачи урока: обозначить проблему непонимания своих желаний, рассказать о том, что может быть препятствием и найти решения

Чему научимся: пониманию того, что знать свои желания важно и нужно, научимся осознавать, где лень, где саботаж, а где просто нежелание расти. Узнаем про способы выхода из таких состояний.

Результат: обозначенные направления для целей и первые шаги.

УРОК 2. ОПОРА НА СЕБЯ. КАК ОТЛИЧИТЬ СВОИ ЖЕЛАНИЯ ОТ ЧУЖИХ

Описание урока: Опора на себя. Как отличить свои желания от чужих

Задача: найти инструменты, которые позволяют определять свои желания от чужих

Чему научимся: научимся определять свои цели от чужих, научимся проверять свои цели и делать первые шаги.

Результат: обозначение своих целей, исключение целей, которые не приводят к своим результатам и не приближают к мечтам

УРОК 3. САМООЦЕНКА ЛИЧНОСТИ.

Как она влияет на коммуникацию.

Задачи урока:

- какая бывает самооценка (высокая, низкая, стабильная, нестабильная);
- какие индивидуальные факторы оказывают влияние на самооценку личности; - как самооценка влияет на отношения и общение с другими людьми.

Чему научимся:

- понимать свой тип самооценки;
- понимать свои триггеры, которые способствуют понижению самооценки;
- новым реакциям на типичные триггеры.

Результат:

- понимание своей самооценки, ее слабых сторон;
- умение подкреплять свою самооценку и оградить себя от факторов, ее снижающих.

Неделя 9

УРОК 4. КАК МОТИВИРОВАТЬ СЕБЯ НА ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ, НУЖЕН ЛИ ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ

Описание урока:

- Мотивация и прокрастинация
- Внутренний контроль и продвижение к целям

Задача: прояснить, что такое мотивация, почему угасаем на полпути, а также что такое прокрастинация. Понять, что такое контроль, как он мешает / помогает внутренней мотивации и продвижению к целям. Также узнать причины внутреннего контролера.

Чему научимся: понимать и чувствовать свою мотивацию, определять свой ресурс и держать себя в состоянии высокой мотивации.

Результат: стабильная мотивация для воплощения целей, движение к целям без надрыва и выгорания.

УРОК 5. ЦЕННОСТИ В КОММУНИКАЦИИ

В рамках урока разберем:

- Понятие ценностей и установок;
- Какие именно Ваши ценности и установки;
- Как они формируются, выкидываем неэффективные, создаем рабочие;
- Как они помогают/мешают в вашей коммуникации и достижении поставленных задач? Рассмотрим примеры;
- Как выявлять ценности в коммуникации у ваших собеседников;

Задача: как можно опираться на ценности в коммуникации;

Чему научимся: разберем и проработаем установки “паразиты”, которые мешают нам двигаться к намеченному (“мама говорила, что просить помощи плохо”, “общаться с людьми без высшего образования не мой уровень” “я не заслуживаю этого” и т.д)

Результат: Чёткое понимание своих ценностей и установок, движение к цели без грузов.

УРОК 6 . ЗАВЕРШАЮЩИЙ ВЕБИНАР ОТ ТИНЫ

Система «социальная сеть» в действии.

- Давайте подумаем и закрепим какие каналы общения и контакты мы сможем укрепить, для достижения цели
- Обсудим полную цепочку связей коммуникации и успеха. Подытожим.
- Разберем чего нам не хватает, чтобы уже начать двигаться к целям?
- Запустим движение и нашу мотивацию
- Сможем задать вопросы Тине Канделаки в прямом эфире