

# 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