

Akademia rozwoju osobistego

STUDIA PODYPLOMOWE



Program studiów

9

162

10

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

Komunikacja - jak mówić, by być słuchanym i jak słuchać, by dobrze rozumieć intencje (16 godz.)

- Zniekształcenia i błędy poznawcze – jak nie wpadać w pułapki umysłu?
- Style komunikacji – fakty i mity. Komunikacja a osobowość. Życie introwertyka w świecie Ideau Ekstrawertyka,
- Filary komunikacji – elementy komunikacji empatycznej i perswazyjnej,
- Eliminowanie barier komunikacyjnych,
- Anatomia wypowiedzi – model czterech ust i czterech uszu – reagowanie na intencje rozmówcy,
- Elementy asertywności i komunikacji menedżerskiej.

Kształtowanie wizerunku i wystąpienia publiczne - jak zbudować osobistą markę i porwać audytorium? (16 godz.)

- Krzywe zwierciadło poznania i moc pierwszego wrażenia,
- Cztery wymiary wizerunku
- Cele autoprezentacji,
- Wystąpienia i przemawianie publiczne,
- Wystąpienia informacyjne vs perswazyjne,
- Narzędzia analizy osobistych modeli biznesowych.

Budowanie siły i odporności psychicznej (Mental toughness), Jak zostać swoim najlepszym psychoterapeutą (podstawy act). (16 godz.)

- psychologia zmiany i automotywacja,
- filary siły psychicznej: zaangażowanie, kontrola, elastyczność, pewność siebie,
- budowanie nastawienia na wyzwania vs nastawienia na zagrożenie. Skuteczne sposoby kontroli emocji,
- praca z umysłem – podstawy treningu mentalnego i (auto)terapii Akceptacji i Zaangażowania,
- psychologia trwałej zmiany zachowania - nawyki, samokontrola vs samoregulacja, model zmiany Jamesa Prochaski.



Inteligencja temporalna i techniki mistrzów w zarządzaniu własną efektywnością (16 godz.)

- równoważenie perspektyw czasowych wg Philipa Zimbardo,
- najpierw rzeczy najważniejsze - Macierz Eisenhowera,
- mechanizmy psychologiczne wspierające i utrudniające osobistą efektywność,
- metoda Motywacji Błyskawicznej w praktyce motywowania siebie i innych.

Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów - Jak wspólnie dojść do „tak” i osiągać najlepsze porozumienia? (16 godz.)

- strategie rozwiązywania konfliktów,
- istota negocjacji,
- siła w negocjacjach, BATNA,
- techniki negocjacyjne,
- trening sytuacji negocjacyjnych.

Perswazja i wywieranie wpływu - Jak osiągać swoje cele, szanując innych i nie dać się psychomanipulacjom? (16 godz.)

- wiarygodność nadawcy przekazu,
- rola atrakcyjności osobistej,
- argumenty logiczne i emocjonalne – konstruowanie komunikatów perswazyjnych,
- efekt bumerangu w perswazji,
- dostosowanie sposobu perswazji do odbiorcy,
- wzmacnianie siły oddziaływania poprzez język,
- psychomanipulacje i radzenie sobie z nimi.

Kompetencje lidera - Psychologia pozytywna w rękach przywódcy (16 godz.)

- źródła władzy,
- lider, kreator, inspirator,
- wykorzystanie mechanizmów psychologicznych w zarządzaniu,
- przywództwo sytuacyjne Kena Blancharda,
- motywowanie wg Deci’ego i Ryana.



Savoir-vivre (16 godz.)

- kultura na co dzień i w biznesie,
- wizerunek profesjonalisty,
- szlifowanie manier,
- komunikacja,
- korespondencja biznesowa,
- precedencja,
- zachowanie się przy stole.

Pułapki oceniania i podejmowanie decyzji - Kto tu rządzi - Ja czy mój mózg? (16 godz.)

- zasady działania umysłu - system 1, system 2,
- unikanie zniekształceń poznawczych i błędów w myśleniu,
- wykorzystywanie intuicji vs poskramianie intuicji,
- teoria perspektywy w praktyce,
- psychologia a dylematy moralne,
- wskazówki dotyczące rozwiązywania dylematów etycznych.

Instrukcja obsługi człowieka - Psychologia społeczna w praktyce (16 godz.)

- wszędzie gdzie pojawia się człowiek, pojawia się psychologia,
- emocje vs racjonalność, czyli homo-nie całkiem-sapiens,
- funkcjonowanie psychospołeczne człowieka, czyli zwierzęta społeczne,
- zjawiska psychologiczne, które wpływają na Twoje życie, czyli pocuj to na własnej skórze,
- elementy krytycznego myślenia, czyli wszystko jest wielką teorią spiskową.

Forma zaliczenia: Egzamin (2 godz.)

Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.