



MARIUSZ OBODA
CONSULTING &
TRAINING GROUP

★★★★★ 4,6 / 5

957 ocen

Inteligencja komunikacji (MEMS cz. III)

Numer usługi 2025/10/22/13390/3097076

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 23.04.2026 do 24.04.2026

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

221,43 PLN brutto/h

221,43 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Stomatologia
Grupa docelowa usługi	lekarze dentyści osoby zarządzające placówką medyczną osoby chcące rozwijać swoje kompetencje w zakresie inteligencji emocjonalnej
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	31-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie u uczestników świadomości i umiejętności w zakresie komunikacji niewerbalnej oraz świadomego zarządzania procesem rozmowy z pacjentem. Uczestnicy nauczą się rozpoznawać i interpretować sygnały niewerbalne, budować stan „flow” w relacji, stosować pytania pogłębiające refleksję pacjenta oraz świadomie

kształtować własną mowę ciała i postawę, aby zwiększać skuteczność i autentyczność komunikacji w relacji lekarz – pacjent.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie znaczenie komunikacji niewerbalnej i potrafi rozpoznawać jej elementy wpływające na relację z pacjentem.	Uczestnik potrafi wskazać i omówić przykłady komunikatów niewerbalnych w analizowanym materiale wideo lub symulacji.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje różne rodzaje pytań (m.in. klaryfikujące, kierujące, coachingowe) w celu pogłębienia dialogu z pacjentem.	Uczestnik konstruuje poprawne pytania wspierające proces komunikacji i stosuje je w ćwiczeniach praktycznych.	Test teoretyczny
Uczestnik świadomie zarządza własną mową ciała, postawą i kontaktem wzrokowym, dopasowując je do kontekstu rozmowy.	Uczestnik prezentuje adekwatną postawę, ton głosu i kontakt wzrokowy podczas symulowanej rozmowy z pacjentem.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi analizować przebieg rozmowy z pacjentem, identyfikując momenty dopasowania, prowadzenia i błędy komunikacyjne.	Uczestnik dokonuje krótkiej analizy własnej rozmowy (lub obserwowanej) z wykorzystaniem poznanych modeli komunikacyjnych.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie adresowane jest do lekarzy dentystów, osób zarządzających prywatnymi praktykami stomatologicznymi oraz do wszystkich tych pracowników, którzy czują potrzebę rozwoju tzw. „kompetencji miękkich”. Warunkiem koniecznym do spełnienia celu szkolenia jest obecność na nim oraz aktywny udział w ćwiczeniach, warsztatach, scenkach. Podczas szkolenia wykorzystywane są różne formy pracy – wykład, prezentacja multimedialna, ćwiczenia praktyczne w parach i 3-4 osobowych grupach, dyskusje na forum i prezentacja scenek.

Ramowy program szkolenia

1. Wprowadzenie do inteligencji komunikacji

- Komunikacja werbalna i niewerbalna – wzajemne zależności
- Świadomość procesów nieświadomych w komunikacji
- Cytat C.G. Junga – znaczenie świadomości w relacjach z pacjentem

2. Mowa ciała i komunikacja niewerbalna

- Elementy mowy ciała: gesty, postawa, mimika, ton głosu, kontakt wzrokowy
- Znaczenie dopasowania i efekt „Kameleona” (badania prof. Kuleszy, SWPS)
- Zarządzanie własną postawą w rozmowie z pacjentem

3. Stan „flow” i strefa komfortu w komunikacji z pacjentem

- Koncepcja Mihály’ego Csíkszentmihály’ego
- Ćwiczenia z doświadczania wyjścia poza strefę komfortu
- Wpływ stanu emocjonalnego lekarza na relację i efekt rozmowy

4. Świadomy proces komunikacji – od myśli do efektu

- Filtry percepcyjne: usunięcia, uogólnienia, zniekształcenia
- Zasada: „miarą komunikacji jest efekt, a nie intencja”
- Analiza nagrań i praca na rzeczywistych przykładach

5. Sztuka zadawania pytań w rozmowie z pacjentem

- Rodzaje pytań: trudne, mądre, klaryfikujące, uszczegóławiające
- Argumentacja jako forma dialogu
- Coachingowy model pytań – stymulowanie refleksji pacjenta

6. Wzorce lingwistyczne i narzędzia komunikacji

- Znane wzorce: parafraza, słuchanie odzwierciedlające
- Autorskie wzorce lingwistyczne – analiza pięciu modeli opracowanych na podstawie rzeczywistych rozmów lekarzy
- Budowanie dialogu zamiast monologu

7. Analiza i praktyka komunikacji

- Praca warsztatowa na przykładach z praktyki uczestników
- Analiza nagrań z rozmów lekarz–pacjent
- Od dopasowania do prowadzenia – rozwój umiejętności świadomego wpływu

8. Podsumowanie i autorefleksja

- Identyfikacja indywidualnych obszarów rozwoju
- Plan wdrożenia nowych umiejętności w codziennej praktyce

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Wprowadzenie do inteligencji komunikacji Istota komunikacji werbalnej i niewerbalnej Cytat C.G. Junga – znaczenie świadomości w komunikacji Mechanizmy nieświadomego wpływu w relacji z pacjentem	Mariusz Oboda	23-04-2026	10:00	11:45	01:45
2 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	23-04-2026	11:45	12:00	00:15
3 z 13 Mowa ciała i komunikacja niewerbalna Postawa, gesty, mimika, ton głosu, kontakt wzrokowy „Efekt Kameleona” – dopasowanie i prowadzenie Ćwiczenia z odczytywania sygnałów niewerbalnych	Mariusz Oboda	23-04-2026	12:00	13:45	01:45
4 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	23-04-2026	13:45	14:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 13 Stan „flow” i strefa komfortu w rozm. z pacj. Koncepcja Csíkszentmihály’ego – komunikacja w stanie przepływu Doświadczenie wyjścia poza strefę komfortu Wpływ emocji lekarza na odbiór przez pacjenta	Mariusz Oboda	23-04-2026	14:00	15:45	01:45
6 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	23-04-2026	15:45	16:00	00:15
7 z 13 Świadomy proces komunikacji – od myśli do efektu Filtry percepcyjne: usunięcia, uogólnienia, zniekształcenia Zasada „miarą komunikacji jest efekt” Analiza przykładów rozmów z pacjentami	Mariusz Oboda	23-04-2026	16:00	18:00	02:00
8 z 13 Wzorce lingwistyczne i narzędzia komunikacji Parafraza, słuchanie odzwierciedlające Autorskie wzorce lingwistyczne – 5 modeli rozmowy Praca na przykładach z praktyki stomatologicznej	Mariusz Oboda	24-04-2026	09:00	10:45	01:45
9 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	24-04-2026	10:45	11:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 13 Analiza i praktyka komunikacji Od dopasowania do prowadzenia Analiza nagrań i symulacje rozmów Feedback grupowy i refleksja uczestników	Mariusz Oboda	24-04-2026	11:00	12:45	01:45
11 z 13 Przerwa	Mariusz Oboda	24-04-2026	12:45	13:00	00:15
12 z 13 Podsumowanie i plan wdrożenia Indywidualne obszary rozwoju Jak przenieść wiedzę do codziennej praktyki	Mariusz Oboda	24-04-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 13 Walidacja	-	24-04-2026	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	221,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Mariusz Oboda

Jest założycielem OBODA Group i twórcą jej projektów szkoleniowych. Na swojej drodze zawodowej od 1993 r. jest związany ze stomatologią. Stworzył 3 przychodnie stomatologiczne, którymi z sukcesem zarządzał przez kilkanaście lat. Od 21 lat uczy się psychologii, coachingu i trenerstwa od wybitnych psychologów i coachów. Jest certyfikowanym trenerem NLP, posiada certyfikat Master Practitioner in Art of NLP, nadany przez amerykańskie stowarzyszenie The Society of NLP i Instytut Psychoterapii. Jako jeden z kilkudziesięciu coachów w Polsce posiada akredytację największej międzynarodowej organizacji coachingowej ICF (International Coach Federation) na poziomie Professional Certified Coach (PCC). W 2003 r. postanowił w unikalny sposób połączyć całą zdobytą wiedzę psychologiczną oraz stomatologiczną i skupić się wyłącznie na badaniu i opracowywaniu profesjonalnych standardów pracy z pacjentem stomatologicznym. Jest prekursorem badań wpływu postępowania lekarza na decyzje medyczne pacjenta. Opracowywany przez ok. 10 lat standard pracy z pacjentem MEMS stanowi dzisiaj kanon zawodowego profesjonalizmu pracy z pacjentem. Autor kilkudziesięciu artykułów z zakresu psychologicznych aspektów pracy z pacjentem (magazyny takie jak: Implantologia, e-Dentico, Medical Tribune, TPS). ICF na poziomie PCC
Od 15 lat pracuje jako trener i coach, początkowo rozwijając kompetencje Inteligencji Emocjonalnej wśród menedżerów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe - skrypty

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest piątą częścią Curriculum MEMS. MEMS (Wielopoziomowe Zaangażowanie i Strategia Motywacyjna) to spójny projekt 7 praktycznych szkoleń. Ich program jest wynikiem ponad 20 lat doświadczenia oraz unikalnych w skali Europy badań.

Warunkiem koniecznym do spełnienia celu szkolenia jest obecność na nim oraz aktywny udział w ćwiczeniach, warsztatach, scenkach. Podczas szkolenia wykorzystywane są różne formy pracy – wykład, prezentacja multimedialna, ćwiczenia praktyczne w parach i 3-4 osobowych grupach, dyskusje na forum i prezentacja scenek.

Z jednej strony MEMS w dokładny sposób przedstawia kanon zawodowego profesjonalizmu postępowania z pacjentem z drugiej strony rozwija w lekarzach wewnętrzne zasoby i zmienia ograniczające przekonania.

Dostawca usługi przewiduje krótkie przerwy w trakcie usługi szkoleniowej na potrzeby uczestników, które wliczają się w czas trwania usługi.

Adres

al. Aleje Jerozolimskie 65/79

02-217 Warszawa

woj. mazowieckie

Golden Floor Centrum

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marlena Majewska

E-mail marlena.majewska@oboda.pl

Telefon (+48) 601 370 962