



MentalSpecialForces.pl

MSF CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

3 oceny

Przewaga neurokomunikacji w dobie sztucznej inteligencji - szkolenie.

Numer usługi 2026/09/02/194737/3784672

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 21.11.2026 do 22.11.2026

3 690,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

230,63 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

W szkoleniu mogą wziąć udział przedstawiciele różnych grup zawodowych z rynku pracy, w szczególności:

- Project Managerowie, kierownicy projektów i zespołów, specjaliści IT (np. programiści, analitycy, testerzy, administratorzy), HR Business Partnerzy, specjaliści i menedżerowie HR, eksperci ds. rozwoju organizacji i L&D,
- liderzy zespołów i menedżerowie średniego szczebla.
- konsultanci biznesowi, analitycy biznesowi, specjaliści ds. procesów i optymalizacji, pracownicy działów operacyjnych, sprzedaży i marketingu,
- osoby pracujące w administracji i sektorze publicznym.
- freelancerzy, przedsiębiorcy oraz wszystkie osoby, które chcą rozwijać swoje kompetencje, przygotować się do objęcia ról kierowniczych lub zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku pracy.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

13-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności świadomego i skutecznego komunikowania się z wykorzystaniem wiedzy z zakresu neuronauki, psychologii poznawczej i nauki o zachowaniu. Uczestnicy nauczą się zarządzać uwagą odbiorcy, precyzyjnie formułować komunikaty, rozpoznawać mechanizmy wpływu i emocje oraz dostosowywać sposób komunikacji do sytuacji konfliktowych, decyzyjnych i działania pod presją.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje mechanizmy poznawcze wpływające na odbiór komunikatu i podejmowanie decyzji	Rozróżnia automatyczne i świadome przetwarzanie informacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Identyfikuje co najmniej trzy błędy poznawcze lub heurystyki wpływające na ocenę sytuacji.	Test teoretyczny
	Wyjaśnia wpływ kontekstu, wcześniejszych doświadczeń i emocji na interpretację komunikatu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Porządkuje komunikat według logicznej struktury: sytuacja – cel – działanie – oczekiwany rezultat.	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy jasne, precyzyjne i łatwe do zapamiętania komunikaty	Ogranicza zbędne informacje i przeciążenie poznawcze odbiorcy.	Test teoretyczny
	Formułuje instrukcję lub komunikat w sposób umożliwiający odbiorcy prawidłowe wykonanie zadania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje język i pytania do świadomego prowadzenia rozmowy oraz wpływania na sposób interpretacji informacji.	Rozpoznaje zastosowanie ramowania, punktu odniesienia i języka zysku lub straty.	Test teoretyczny
	Dobiera pytania otwarte, pogłębiające, kierunkujące i dotyczące konsekwencji do celu rozmowy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Przekształca komunikat w sposób zmniejszający opór rozmówcy bez zmiany lub ukrywania faktów.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje emocje rozmówcy i dostosowuje sposób komunikacji do jego stanu	Identyfikuje zmiany w zachowaniu, głosie i sposobie reagowania wskazujące na zmianę pobudzenia emocjonalnego.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje techniki nazywania emocji, parafrazy i prowadzenia rozmowy w celu obniżenia napięcia.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dobiera ton głosu, tempo wypowiedzi i sposób formułowania komunikatu odpowiednio do sytuacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozróżnia obserwację zachowania od interpretacji jego znaczenia.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik analizuje komunikację niewerbalną i ocenia spójność zachowania rozmówcy.	Określa indywidualną linię bazową zachowania i identyfikuje odstępstwa od zachowania typowego.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Analizuje spójność pomiędzy treścią wypowiedzi, tonem głosu i zachowaniem niewerbalnym, unikając przypisywania pojedynczemu sygnałowi jednoznacznego znaczenia.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik skutecznie komunikuje się w sytuacji presji, konfliktu i zmieniających się warunków.	Przekazuje priorytety i instrukcje w sposób zwięzły i jednoznaczny mimo ograniczonego czasu lub niepełnych informacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Reaguje na zmianę warunków poprzez dostosowanie treści i sposobu komunikowania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Weryfikuje zrozumienie komunikatu przez odbiorców i koryguje zauważone nieporozumienia lub błędne interpretacje.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

I. Wymogi szczególne - szkolenie dedykowane jest menedżerom wyższego i średniego szczebla, właścicielom firm, liderom zespołów, kierownikom liniowym, mistrzom oraz brygadzystom.

II. Zakres merytoryczny programu:

MODUŁ 1. Neurobiologia w kontekście komunikacji

Zakres:

- czym jest neurokomunikacja w rozumieniu szkolenia,
- co neuronauka rzeczywiście mówi o komunikacji,
- różnica między wiedzą naukową a neuromitami,
- uproszczony model działania mózgu w sytuacjach społecznych,
- automatyczne i świadome przetwarzanie informacji,
- predykcyjny charakter pracy mózgu,
- wpływ oczekiwań i wcześniejszych doświadczeń,
- percepcja a rzeczywistość,
- kontekst jako element zmieniający znaczenie komunikatu,
- dlaczego dwie osoby mogą zupełnie inaczej zrozumieć tę samą wypowiedź,
- emocje jako filtr odbieranych informacji

MODUŁ 2. Walka o uwagę i pamięć odbiorcy

Zakres:

- uwaga selektywna,
- filtrowanie informacji,
- znaczenie osobiste komunikatu,
- elementy wyróżniające się w otoczeniu,
- nowość, kontrast i zaskoczenie,
- ograniczenia pamięci roboczej,
- przeciążenie poznawcze,
- pozorna wielozadaniowość,
- kodowanie i utrwalanie informacji,
- znaczenie emocji i skojarzeń,
- dzielenie informacji na logiczne części,
- powtarzanie i aktywne przypominanie,
- struktura komunikatu ułatwiająca zapamiętywanie,
- opowieści jako sposób organizowania informacji.

MODUŁ 3. Mózg decyzyjny i nieświadome mechanizmy wpływu

Zakres:

- dlaczego decyzje nie są wyłącznie wynikiem logicznej analizy,

- heurystyki jako skróty poznawcze,
- efekt zakotwiczenia,
- efekt potwierdzenia,
- efekt dostępności,
- efekt aureoli,
- awersja do straty,
- wpływ punktu odniesienia,
- znaczenie ustawienia opcji domyślnej,
- społeczny dowód słuszności,
- autorytet,
- wzajemność,
- konsekwencja,
- sympatia,
- niedostępność,
- poczucie wspólnoty i jedności,
- nagroda, oczekiwanie i motywacja,
- różnica między perswazją a manipulacją.

MODUŁ 4. Precyzja komunikatu

Zakres:

- różnica między intencją nadawcy a efektem komunikatu,
- język konkretny i abstrakcyjny,
- wieloznaczność,
- pomijanie istotnych informacji,
- założenia ukryte w komunikacie,
- kolejność przekazywania instrukcji,
- stopniowanie poziomu szczegółowości,
- komunikaty operacyjne i komunikaty inspirujące,
- struktura: sytuacja, cel, działanie, kryterium wykonania,
- sprawdzanie sposobu zrozumienia informacji,
- różnica między „czy wszystko jest jasne?” a pytaniem kontrolnym,
- zamiana rozbudowanych wypowiedzi na komunikaty możliwe do wykonania.

MODUŁ 5. Język programuje interpretację

Zakres:

- ramowanie informacji,
- rama zysku i rama straty,
- punkt odniesienia,
- kontrast,
- język możliwości i język zagrożenia,
- język odpowiedzialności,
- język sprawczości,
- etykietowanie osób, sytuacji i zachowań,
- absolutyzmy: „zawsze”, „nigdy”, „wszyscy”, „nikt”,
- metafory i analogie,
- słowa otwierające i zamykające rozmowę,
- sposób nazywania problemu a sposób jego rozwiązania,
- presupozycje, czyli założenia zawarte w zdaniu,
- zmiana ramy znaczeniowej,
- język wzmacniający opór,

MODUŁ 6. Perswazja i prowadzenie rozmowy

Zakres:

- pytania otwarte i zamknięte,
- pytania kierunkujące uwagę,
- pytania pogłębiające,
- pytania o konsekwencje,

- pytania o potrzeby i wartości,
- pytania o wyjątki,
- pytania skłaniające do porównania,
- pytania uruchamiające wyobraźnię,
- pytania zwiększające poczucie sprawczości,
- parafraza,
- podsumowanie,
- etykietowanie emocji i stanowiska,
- prowadzenie od problemu do rozwiązania,
- reagowanie na sprzeciw,
- język zmniejszający potrzebę obrony,
- doprowadzanie rozmówcy do samodzielnego sformułowania wniosku,
- różnica między prowadzeniem a narzucaniem odpowiedzi.

MODUŁ 7. Emocje jako system sterujący komunikacją

Zakres:

- emocja jako reakcja na znaczenie przypisane sytuacji,
- związek między uwagą, interpretacją i emocją,
- wpływ wspomnień i skojarzeń,
- wpływ tonu, tempa i głośności głosu,
- zarażanie emocjonalne,
- współregulacja,
- wpływ stanu prowadzącego na grupę,
- wzbudzanie ciekawości,
- wzmacnianie poczucia bezpieczeństwa,
- budowanie entuzjazmu i pozytywnego oczekiwania,
- zwiększanie poczucia pilności,
- wzbudzanie obawy przed konsekwencjami,
- odpowiedzialne sterowanie atmosferą rozmowy.

MODUŁ 8. Kotwiczenie i uruchamianie stanów emocjonalnych

Zakres:

- kotwiczenie jako proces uczenia skojarzeniowego,
- warunkowanie i utrwalanie reakcji,
- kotwice naturalne i tworzone świadomie,
- bodźce słowne,
- ton głosu,
- muzyka,
- obrazy,
- gesty,
- miejsce i otoczenie,
- zapach,
- rytuały,
- znaczenie intensywności emocji,
- moment zastosowania bodźca,
- powtarzalność i wzmacnianie skojarzenia,
- uruchamianie wcześniej stworzonej kotwicy,
- łączenie osoby, produktu, miejsca lub sytuacji z określonym stanem,
- kotwiczenie pewności, spokoju, gotowości i skupienia,
- stosowanie kotwic w sprzedaży, prezentacji, negocjacjach i zarządzaniu,
- ograniczenia skuteczności kotwiczenia,
- etyczne granice stosowania bodźców emocjonalnych.

MODUŁ 9. Prowadzenie emocji i neurokomunikacja w konflikcie

Zakres:

- rozpoznawanie aktualnego stanu rozmówcy,
- dopasowanie przed próbą zmiany,

- podążanie i prowadzenie,
- odzwierciedlanie emocji bez wzmacniania destrukcyjnego zachowania,
- nazywanie i normalizowanie emocji,
- obniżanie napięcia,
- kierowanie uwagi z zagrożenia na możliwość działania,
- stopniowa zmiana tonu, tempa i energii rozmowy,
- wpływ pytań na intensywność emocji,
- opór jako reakcja na utratę autonomii,
- komunikaty uruchamiające reakcję obronną,
- przywracanie poczucia kontroli,
- oddzielanie człowieka od problemu,
- przekierowywanie złości,
- osłabianie lęku i niepewności,
- budowanie poczucia pilności bez wywoływania paniki,
- wzmacnianie motywacji,
- kontrast emocjonalny,
- emocjonalne domykanie komunikatu.

MODUŁ 10. Mózg społeczny, zaufanie i komunikacja niewerbalna

W kontakcie społecznym człowiek próbuje szybko odpowiedzieć na pytania:

Zakres:

- interpretowanie sygnałów społecznych,
- teoria umysłu,
- empatia poznawcza i emocjonalna,
- intencja,
- status,
- podobieństwo,
- poczucie wspólnoty,
- budowanie relacji,
- synchronizacja zachowań,
- dopasowanie tempa i energii,
- mimika,
- gestykulacja,
- postawa ciała,
- orientacja ciała,
- dystans interpersonalny,
- kontakt wzrokowy bez popularnych mitów,
- ton, tempo i siła głosu,
- pauzy i milczenie,
- budowanie autorytetu,
- spójność słów, głosu i zachowania.

MODUŁ 11. Odczytywanie reakcji i ocena spójności komunikatu

Zakres:

- indywidualna linia bazowa zachowania,
- obserwowanie zmian względem zachowania typowego,
- sygnały komfortu i dyskomfortu,
- stres, napięcie i pobudzenie,
- zachowania samouspokajające,
- zmiany w mimice,
- mikroreakcje,
- zmiany w głosie,
- tempo odpowiedzi,
- pauzy,
- zachowania pojawiające się przy konkretnych tematach,
- klastry sygnałów,
- zgodność słów, głosu i zachowania,
- wpływ osobowości, kultury i neuroróżnorodności,

- różnica między obserwacją a interpretacją,
- kalibrowanie reakcji rozmówcy,
- dostosowywanie sposobu komunikowania na podstawie reakcji odbiorcy.

MODUŁ 12. Detekcja ukrytych informacji i komunikacja pod presją

Zakres:

- dlaczego nie istnieje jeden pewny sygnał kłamstwa,
- różnica między kłamstwem, stresem, wstydem, lękiem i niepewnością,
- niespójność między treścią, głosem i zachowaniem,
- zmiany względem linii bazowej,
- unikanie odpowiedzi,
- dystansowanie językowe,
- nadmierna szczegółowość,
- przesadna ogólnikowość,
- zmiany chronologii,
- opóźnienia w odpowiedzi,
- porównywanie kolejnych wersji relacji,
- pytania o szczegóły,
- pytania o kolejność zdarzeń,
- pytania nieoczekiwane,
- sprawdzanie alternatywnych wyjaśnień,
- różnica między podejrzeniem a dowodem,
- komunikacja pod presją czasu,
- działanie przy ograniczonej informacji,
- przeciążenie i zmieniające się warunki,
- hierarchia i autorytet,
- przekazywanie instrukcji w sytuacji kryzysowej,
- deeskalacja w warunkach silnego pobudzenia,
- utrzymywanie precyzji mimo stresu.

III. Usługa realizowana w godzinach zegarowych, przerwy nie są wliczane w czas godzin szkoleniowych. Godzina usługi rozwojowej = 60 minut.

IV. Liczba godzin na Uczestnika: praktycznych - 8h, teoretycznych - 7h, walidacja - 60 minut.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Neurokomunikacja bez neurobzdur	Zajęcia	PRZEMYSŁA W PAZERA	21-11-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 16 -	Przerwa	-	21-11-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 16 Walka o uwagę i pamięć odbiorcy	Zajęcia	PRZEMYSŁA W PAZERA	21-11-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 16 Mózg decyzyjny i nieświadome mechanizmy wpływu	Zajęcia	PRZEMYSŁA W PAZERA	21-11-2026	12:15	13:45	01:30
5 z 16 -	Przerwa	-	21-11-2026	13:45	14:15	00:30
6 z 16 Precyzja komunikatu	Zajęcia	PRZEMYSŁA W PAZERA	21-11-2026	14:15	15:45	01:30
7 z 16 -	Przerwa	-	21-11-2026	15:45	16:00	00:15
8 z 16 Język programuje interpretację	Zajęcia	PRZEMYSŁA W PAZERA	21-11-2026	16:00	17:00	01:00
9 z 16 Emocje jako system sterujący komunikacją	Zajęcia	PRZEMYSŁA W PAZERA	22-11-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 16 -	Przerwa	-	22-11-2026	10:30	10:45	00:15
11 z 16 Kotwiczenie i uruchamianie stanów emocjonalnych	Zajęcia	PRZEMYSŁA W PAZERA	22-11-2026	10:45	12:15	01:30
12 z 16 Prowadzenie emocji i neurokomunikacja w konflikcie	Zajęcia	PRZEMYSŁA W PAZERA	22-11-2026	12:15	13:45	01:30
13 z 16 -	Przerwa	-	22-11-2026	13:45	14:15	00:30
14 z 16 Mózg społeczny, zaufanie i komunikacja niewerbalna	Zajęcia	PRZEMYSŁA W PAZERA	22-11-2026	14:15	15:45	01:30
15 z 16 -	Przerwa	-	22-11-2026	15:45	16:00	00:15
16 z 16 -	Walidacja	-	22-11-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 690,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	230,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PRZEMYSŁAW PAZERA

Twórca i właściciel platformy szkoleniowej MentalSpecialForces Współautor książki „Supermoce umysłu warte miliardy”, napisanej wspólnie z Brian’em Tracy oraz Michael’em Tracy.  Międzynarodowy, akredytowany trener biznesu, mentor & coach Brian Tracy International (Master Class Business Trainer™ oraz Master Class Mentor & Coach™). Certyfikowany trener mentalny, manager z wieloletnim doświadczeniem oraz praktyk biznesu.  Wykładowca Szkoły Przywództwa Instytutu Wolności oraz WSB Merito w Chorzowie. Instruktor GROM Group. Pomysłodawca i współtwórca GROM Business Training. Instruktor ochrony ludności i obrony cywilnej. Żołnierz sił zbrojnych RP. Ekspert ds. wojny kognitywnej. Doświadczenie i kwalifikacje zostały zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dot. oferowanej usługi

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują konspekty usługi z miejscem do notowania i długopis.

Warunki uczestnictwa

1. Podczas trwania całego szkolenia obowiązuje podział na grupy robocze (3-4 osoby), które podnoszą poziom wiedzy na podstawie autorskich materiałów drukowanych. Prowadzący udzielają również cyfrowej kopii materiałów.
2. Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw. na podstawie prawa do zwolnienia z VAT usług szkoleniowych z art. 43 ust. 1 ustawy o VAT, w szczególności punkty 26-29
3. Frekwencja na zajęciach jest monitorowana i dokumentowana za pomocą listy obecności. Warunkiem zaliczenia szkolenia jest udział w co najmniej 80% czasu jego trwania. Dopuszczalna nieobecność nie może przekroczyć 20% czasu szkolenia i powinna być uzasadniona oraz udokumentowana.

Informacje dodatkowe

1. W przypadku zajęć trwających jednego dnia dłużej niż 4h przewidziana jest przynajmniej jedna przerwa trwająca 15 minut.
2. Masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu.
3. **Metody interaktywne i aktywizujące prowadzenia usługi:**

- burze mózgów
- praca na "case study"
- symulacje decyzyjne
- dyskusja moderowana

Adres

ul. Serafitek 4/-

61-144 Poznań

woj. wielkopolskie

sala szkoleniowa dostosowana do osób ze szczególnymi potrzebami / niepełnosprawnych

parking: przed salą dostępny bez opłat

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Przestronna, w pełni multimedialna przestrzeń szkoleniowa.

Kontakt



Przemysław Pazera

E-mail kontakt@przemekpazera.pl

Telefon (+48) 721 948 418