



# BOOKLET





# One Speech

Trzech trenerów wystąpień publicznych, wieloletnia przyjaźń oraz wspólny cel, czyli zmiana myślenia o rozwoju w przemawianiu - te trzy rzeczy doprowadziły do powstania One Speech. Naszą misją jest, aby Twoje wystąpienia stały się atutem mającym realny wpływ na życie zawodowe i prywatne.

## / Dlaczego One Speech?

Jedną z największych bolączek rynku szkoleń z zakresu wystąpień publicznych jest zbyt teoretyzowanie i powielanie nieaktualnych oraz niepraktycznych schematów. Chcemy przełamać ten trend. Jesteśmy praktykami, którzy przez lata zbierali i nadal zbierają doświadczenie występując publicznie, debatując oraz szkoląc. Bazujemy na autorskich i sprawdzonych metodach, gwarantujących praktyczne podejście do sztuki skutecznej i efektywnej prezentacji.

## / Czego możemy Cię nauczyć?

Kiedyś umiejętnością wyróżniającą nas spośród innych był język angielski. Dzisiaj taką umiejętnością jest prezentacja swojego zdania i zrobienie wrażenia na odbiorcach. Skupiamy się na wszystkich elementach efektywnej prezentacji, które poprawią nasz wizerunek. Nauczymy Cię składnie i skutecznie argumentować, dzięki czemu poradzisz sobie w każdej dyskusji. Współpracując z nami rozwiniesz umiejętności autoprezentacyjne, mające kluczowy wpływ na Twój wizerunek.



## / Co nas wyróżnia?

Wyróżnia nas inne podejście do nauki wystąpień publicznych. Jesteśmy młodymi, ale doświadczonymi praktykami w tej tematyce. Pracowaliśmy z organizacjami pozarządowymi, biznesem, czy klientami indywidualnymi oraz uczniami. Nie chcemy pokazywać Ci złotych zasad i schematów, których używa większość. Tworzymy nowy styl prezentacji.



Kiedy tylko idea powstania One Speech zaczęła się materializować, jednym z naszych głównych celów było skonstruowanie złożonego programu leaderskiego przeznaczonego dla najbardziej wymagających klientów. Zakłada on intensywną współpracę bazującą na wykorzystaniu całego naszego doświadczenia oraz umiejętności.

W naszej dotychczasowej karierze w trzecim sektorze kierowaliśmy się chęcią budowy przyszłych elit, szkoląc w ramach takich projektów jak Akademia Debaty, Akademickie Mistrzostwa Debat Oxfordzkich czy Młodzi Mają Głos. Prowadziliśmy też swoich uczniów jako tutorzy drużyn debatanckich w takich szkołach jak V LO w Krakowie, dbając o rozwój ich umiejętności oraz kompetencji.

Kolejną cegiełką w budowaniu naszego doświadczenia niezbędnego do kształtowania umiejętności leaderskich było pełnienie roli trenerów w programach przeznaczonych dla prawników, członków wiodących organizacji pozarządowych czy samorządowców. Jedną z takich inicjatyw była Akademia Liderów Rzeczypospolitej.

Na bazie tych doświadczeń oraz wnikliwej pracy koncepcyjnej oddajemy w Twoje ręce program, z którego jesteśmy szczególnie dumni: Indywidualny Rozwój Lidera.

# Indywidualny Rozwój Lidera to między innymi:

/ Autorski program rozwijający kompetencje lidarskie - 11 spotkań podzielonych na trzy moduły tematyczne

/ Certyfikat ukończenia programu

/ Rozwój kluczowych kompetencji przyszłości

/ Udział w debacie z Mistrzami Polski Debat Oxfordzkich

/ Nauka metod stosowanych przez debatantów sportowych

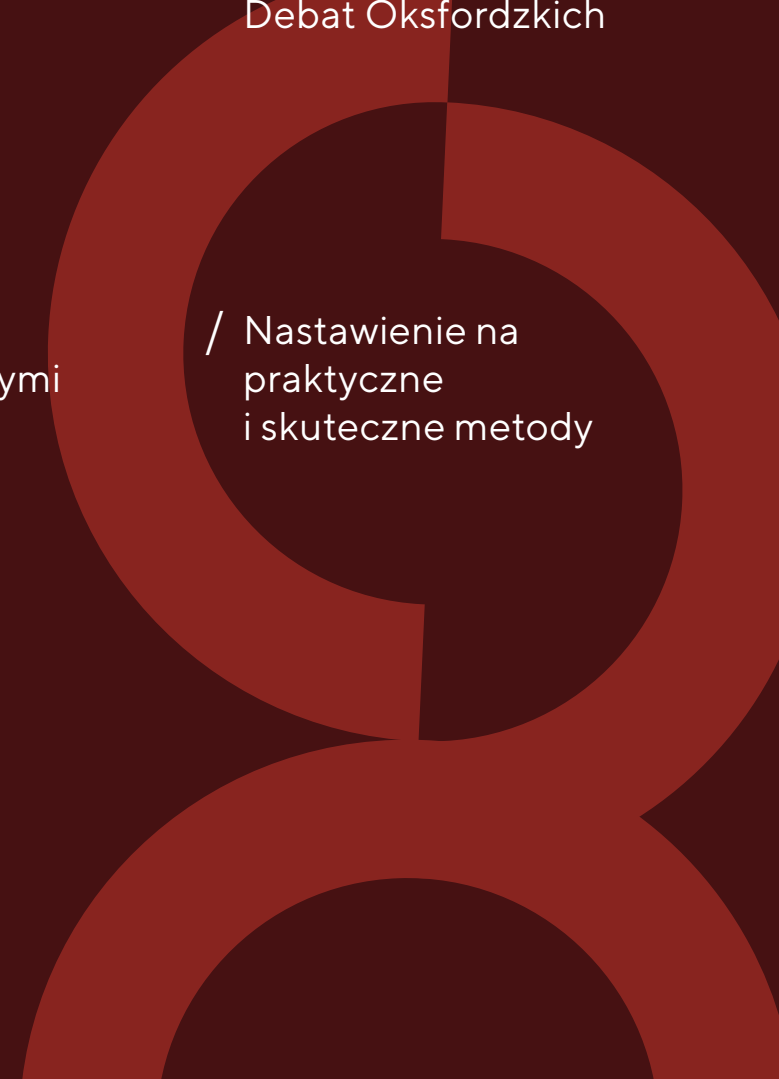
/ Wszechstronna i zdywersyfikowana tematyka zajęć

/ Spotkania z zewnętrznymi ekspertami

/ Nastawienie na praktyczne i skuteczne metody

/ Praca z kamerą i budowanie relacji z mediami

/ Nauka umiejętności przydatnych w dobie pracy i funkcjonowania online





# Adresaci programu

Od Liderów wymagamy więcej niż od pozostałych. Są oni pod nieustanną presją większej aktywności i lepszych efektów. Aby sprostać swoim wyzwaniom, ich kompetencje miękkie powinny być na najwyższym poziomie. Indywidualny Rozwój Lidera to program skierowany do ludzi chcących rozwijać kompetencje niezbędne podczas zadań leaderskich i wykorzystywanych w pracy oraz życiu codziennym. Jeśli jesteś lub chciałbyś zostać liderem życia społecznego, biznesowego czy politycznego to niezależnie od branży, w której się rozwijasz – ten program jest dla Ciebie.





## / **Moduł I:** Wystąpienia publiczne

Umiejętność wystąpień publicznych ma kluczowe znaczenie dla naszych prezentacji biznesowych, negocjacji czy sprzedaży. Im lepiej się prezentujemy tym lepsze osiągamy rezultaty zarówno na zewnątrz jak i wewnątrz firmy czy organizacji.



## / **Moduł II:** Argumentacja i negocjacje

Codziennie stajemy przed wyzwaniami przekonania innych do własnego zdania, pomysłu czy rozwiązania konkretnego problemu. Nauczymy Cię unikalnych technik argumentacyjnych opartych na aktualnym dorobku naukowym oraz praktycznych sposobach zaczerpniętych od najlepszych debatantów sportowych i praktyków biznesu.



## / **Moduł III:** Umiejętności interpersonalne

Dla liderów istotne nie są jedynie umiejętności związane z wystąpieniami publicznymi i argumentacją, ale także kompetencje interpersonalne. Krytyczne myślenie, budowanie relacji z zespołem, czy przekazywanie informacji zwrotnej będą nieocenione w sytuacjach, takich jak zażegnywanie konfliktu w zespole czy znajdowanie nieszablonowego rozwiązania.

# / Moduł I:

## Wystąpienia publiczne

W ramach kursu zaplanowaliśmy cztery spotkania dotyczące wystąpień publicznych. Są to:

### 1. Podstawy wystąpień publicznych

Pierwsze spotkanie w ramach programu IRL jest kluczowe w kontekście zarysowania najważniejszych praktycznych aspektów towarzyszących wystąpieniom publicznym. Skupiamy się na tym jak konstruować mowy oraz jak oddziaływać na słuchaczy. Omawiana materia będzie miała spersonalizowany charakter w odniesieniu do aktywności zawodowej kursanta czy kursantki.

- Przygotowanie do wystąpień publicznych
- Metody przyciągania i utrzymywania uwagi publiczności.
- Lifehacki mówcy – praktyczne sposoby na lepsze wystąpienie
- Jak dostosować sposób i treść wystąpienia do publiczności?

### 2. Mowa ciała

Mowa ciała jest jednym z najbardziej problematycznych i stresogennych czynników przy wystąpieniu publicznym. Zrozumienie jej i opanowanie będzie miało istotny wpływ zarówno na jakość naszych wystąpień jak i na zwiększoną pewność siebie przed wystąpieniem. Dlatego też podczas drugiego spotkania będziemy pracować właśnie nad postawą, gestykulacją czy wykorzystaniem otoczenia do podczas wystąpień publicznych.

- Znaczenie mowy ciała, komunikacja niewerbalna.
- Gestykulacja i postawa

- Metody radzenia sobie ze stresem
- Zestaw ćwiczeń do samodzielnego doskonalenia swojej mowy ciała

### 3. Prezentacje biznesowe i storytelling

Wystąpienia o charakterze biznesowym mają swoją specyfikę, którą zgłębnimy podczas trzeciego spotkania. Nauczysz się tego jak wykorzystanie prezentacji multimedialnej wpływa na nasz odbiór jako mówcy, w jaki sposób prezentować dane statystyczne i badania, a także jak opowiadać historie tak, aby maksymalnie zaciekawić naszych słuchaczy.

- Sposoby na przedstawienia idei i pomysłów biznesowych
- Korzystanie z prezentacji multimedialnych podczas wystąpień publicznych
- Metody perswazji

### 4. Prezentacje biznesowe i storytelling

Bardzo często nie zdajemy sobie sprawy jak bardzo niuanse takie jak umiejętność pracy z kamerą, łatwość wypowiedzi czy budowanie dobrych relacji z przedstawicielami mediów może nam pomóc w kreacji pożądanego wizerunku. Naszym celem w ramach IRL jest przekazanie Ci recept na to w jaki sposób radzić sobie z mediami i wykorzystywać ich siłę.

- Praca z kamerą.
- Omówienie współpracy z dziennikarzami
- Analiza rodzajów wystąpień medialnych
- Autoprezentacja i detale wystąpień medialnych



Indywidualny Rozwój Lidera



## / Moduł II: Argumentacja i negocjacje

W ramach modułu II odbędą się następujące zajęcia:

### 1. Perswazja i metody argumentacyjne

Każdy lider czy liderka stają przed koniecznością przekonywania innych do swoich racji. Debata publiczna często promuje siłowe sposoby na osiągnięcie tego celu, które często polegają na wzajemnym przekrzykiwaniu się dyskutantów. Pokażemy Wam w jaki sposób budować argumenty w sposób efektywny, ale też efektowny.

- Nauka argumentacji w modelu 4P, SEI i PEEL.
- Wykorzystanie horyzontalnej i wertykalnej budowy argumentu.
- Błędy argumentacyjne i jak ich unikać.

### 2. Sztuka kontrargumentacji

Skuteczne i dynamiczne odpowiadanie na racje drugiej strony to ogromne wyzwanie, z którym wspólnie się zmierzymy na drugim spotkaniu modułu dotyczącego argumentacji. Pokażemy kreatywne sposoby na zbijanie argumentów współdyskutanta oraz na to jak radzić sobie w sytuacjach beznadziejnych. Zajęcia skupiają się na praktycznym treningu, pozwalającym łatwo przenieść nabyte umiejętności do zawodowej praktyki.

- Zbijanie argumentów drugiej strony.
- Metody konstruowania złożonej kontrargumentacji.
- Praktyczne sposoby radzenia sobie z manipulacją, chwytami erystycznymi.

### 3. Debata oksfordzka

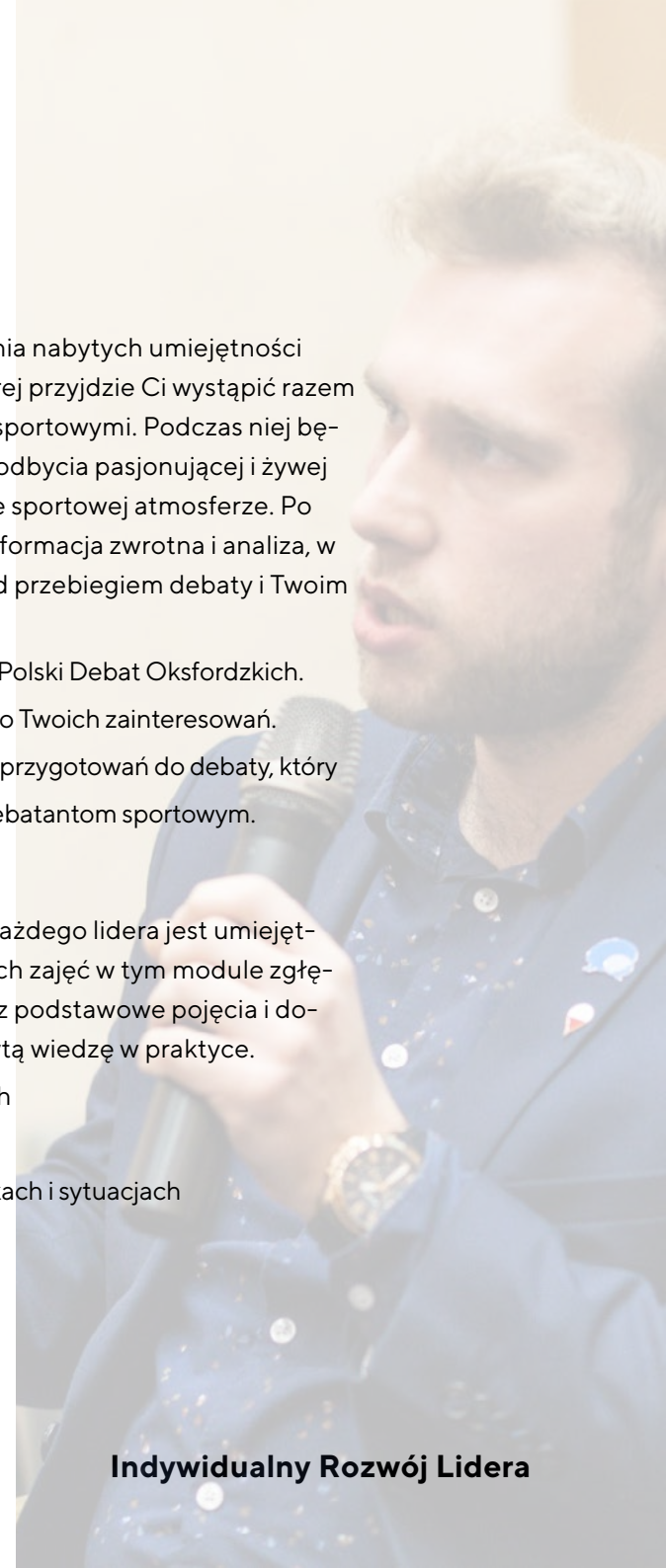
Zwieńczeniem i formą sprawdzenia nabytych umiejętności będzie debata oksfordzka, w której przyjdzie Ci wystąpić razem z doświadczonymi debatanami sportowymi. Podczas niej będziesz miał lub miała możliwość odbycia pasjonującej i żywej dyskusji w miłej, ale jednocześnie sportowej atmosferze. Po debacie czeka Cię pogłębiona informacja zwrotna i analiza, w której razem zastanowimy się nad przebiegiem debaty i Twoim wystąpieniem.

- Udział w debacie z Mistrzami Polski Debat Oksfordzkich.
- Temat dyskusji dopasowany do Twoich zainteresowań.
- Odtworzenie całego procesu przygotowań do debaty, który towarzyszy profesjonalnym debatanom sportowym.

### 4. Negocjacje

Ważnym elementem warsztatu każdego lidera jest umiejętność negocjacji. Podczas ostatnich zajęć w tym module zgłębisz tajniki negocjacyjne, poznasz podstawowe pojęcia i dowiesz się jak wykorzystywać nabytą wiedzę w praktyce.

- Nauka technik negocjacyjnych
- Praca metodą case study
- Negocjacje w różnych warunkach i sytuacjach
- Rodzaje negocjacji



## / **Moduł III:** Umiejętności interpersonalne

W ramach tego bloku odbędą się zajęcia:

### 1. **Krytyczne myślenie**

Umiejętności nieszablonowego, krytycznego myślenia są obecnie bardzo pożądane na rynku pracy. Dlaczego tak jest? W obecnym świecie coraz częściej trzeba dokonywać trudnych wyborów, decydując się na odważne, często oryginalne kroki.

- Podejmowanie decyzji z wykorzystaniem metod krytycznego myślenia
- Wykorzystanie narzędzi służących zarządzaniu zespołem
- Ćwiczenia metodą bazujące na metodzie case study

### 2. **Design thinking**

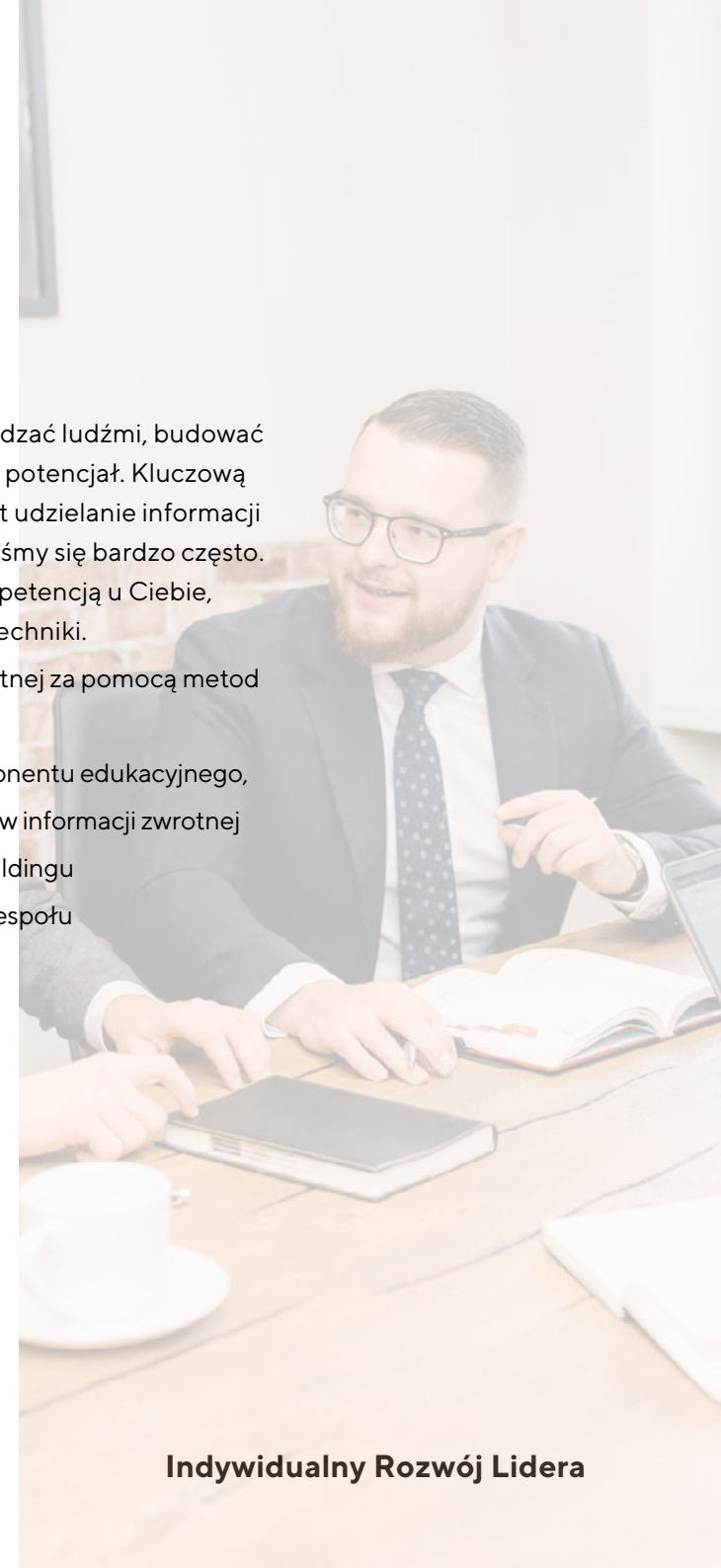
Innowacja to obecnie bardzo modne słowo. Podczas warsztatu zastanowimy się nad tym w jaki sposób wykorzystać design thinking jako metodę tworzącą te innowacje. Przedstawimy jej podstawowe założenia oraz zastosowania tak, aby absolwent programu IRL wiedział w jakich okoliczności i w jaki sposób może z niej korzystać.

- Przedstawienie podstawowych założeń design thinking
- Nauka design thinking za pomocą metody CSI stosowanej w Google (faza empatii i faza prototypowania)

### 3. **Relacje z zespołem i feedback.**

Nauczymy Cię jak najlepiej zarządzać ludźmi, budować z nimi relację, wykorzystywać ich potencjał. Kluczową umiejętnością w tym zakresie jest udzielanie informacji zwrotnej. To coś, czym zajmowaliśmy się bardzo często. Razem popracujemy nad tą kompetencją u Ciebie, stosując sugerowane przez nas techniki.

- Prowadzenie informacji zwrotnej za pomocą metod FUKO i 3P
- Odpowiednie ważenie komponentu edukacyjnego, inspirującego oraz ocennego w informacji zwrotnej
- Metody prowadzenia teambuldingu
- Narzędzia organizacji pracy zespołu



# Kompetencje przyszłości

Świat dynamicznie się zmienia i do obowiązków liderów należy również przygotowanie się do tych zmian. Nasz program jest przygotowywany z myślą o rozwoju kompetencji, które będą miały kluczowe znaczenie dla bycia liderem patrzącym z optymizmem w przyszłość.

## Krytyczne myślenie

Wg World Economic Forum krytyczne myślenie będzie czwartą najważniejszą kompetencją na rynku pracy już w 2025. [Źródło](#) (str. 36, tabela Top Skills 2025)

## Pewność siebie

Wg University of Melbourne wysoka pewność siebie ma znaczący wpływ na zarobki oraz na sprawność awansu zawodowego. [Źródło](#)

## Podjęcie decyzji i rozwiązywanie problemów

Codziennie liderzy podejmują mnóstwo istotnych decyzji. Szybko rozwijający się świat wymaga od nas podejmowania ich coraz więcej i coraz sprawniej. Potwierdza to również klasyfikacja O\*NET amerykańskiego departamentu pracy, która zamieszcza podejmowanie decyzji wśród 10 najbardziej pożądanых przez firmy umiejętności. [Źródło](#)

## Wystąpienia publiczne i autoprezentacja

Wystąpienia publiczne to doskonała okazja do zaprezentowania własnych pomysłów i spostrzeżeń. Z tej szansy korzystają jednak nieliczni, dlatego że według artykułu dr Tsousidesa w Psychology Today naturalnie boimy się wystąpień publicznych. Uważa on jednak, że jednym z głównych czynników strachu przed wystąpieniem jest brak umiejętności i treningu. [Źródło](#)

## Aktywne słuchanie

Słuchanie jest najczęściej wykonywaną czynnością spośród wszystkich interpersonalnych aktywności, mających kluczowe znaczenie dla efektywności lidera. Badania pokazują, że nie potrafimy słuchać efektywnie. Według Uniwersytetu Missouri z 10-minutowej prezentacji naturalnie zapamiętamy jedynie 50% treści. Słuchanie tak samo jak wystąpienia publiczne można trenować. [Źródło](#)

## Budowanie relacji w grupach

W pracy spędzamy ok. 1/3 całego życia, a jakość relacji zawodowych ma istotny wpływ na nasze samopoczucie, chęć podejmowania wyzwań czy efektywność. [Źródło](#)





## Jakub Kozłowski

W wystąpieniach publicznych realizuje się na trzech polach: jako mówca, szkoleniowiec i sędzia debat. Każda z tych ról daje mu ogromną satysfakcję i w każdej z nich dysponuje wieloletnim doświadczeniem. Jedną z jego największych ambicji jest przyczynienie się do poprawy stanu debaty publicznej w Polsce poprzez pracę u podstaw.

Jego kolejną – obok wystąpień publicznych i debat – pasją jest nauka. Ukończył prawo na Uniwersytecie Jagiellońskim. Absolwent programów na University of Antwerp, Leiden University czy Julius Maximilians Universität w Würzburgu. Stypendysta stypendium dla wybitnych studentów Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego, wielokrotny stypendysta Rektora Uniwersytetu Jagiellońskiego, autor publikacji naukowych i prelegent na konferencjach w Polsce i za granicą. Obecnie doktorant w Szkole Doktorskiej Nauk Społecznych UJ, przygotowuje rozprawę doktorską dotyczącą perspektyw rozwoju prawa Unii Europejskiej wobec sztucznej inteligencji. Prowadzi także zajęcia dydaktyczne dla studentów.

Występując jako mówca został Mistrzem Polski Debat Oksfordzkich, Finalistą Mistrzostw Polski Debat Parlamentarnych i zwycięzcą Lokalnego Konkursu Krasomówczego dla prawników. Zwyciężał i osiągał finały wielu innych konkursów i turniejów, reprezentując Uniwersytet Jagielloński między innymi na Uniwersytecie Europejskim Viadrina we Frankfurcie nad Odrą czy Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

Prowadził szkolenia podczas wydarzeń organizowanych przez takie podmioty jak Platforma Przemysłu Przyszłości, Krakowska Akademia Samorządności, Fundacja Edukacyjna G5. Wieloletni tutor drużyny debatanckiej V LO w Krakowie. Członek Zespołu Merytorycznego Mistrzostw Polski Debat Oksfordzkich zarówno na szczeblu akademickim jak i licealnym. Wiceprezes Krakowskiego Stowarzyszenia Mówców.





## Krzysztof Buła

Założyciel i Prezes Krakowskiego Stowarzyszenia Mówców, członek zarządu Fundacji Projekty Edukacyjne, od ponad 10 lat związany z edukacją obywatelską w zakresie jakości debaty publicznej w Polsce. Trener retoryki i wystąpień publicznych, popularyzator idei debaty oksfordzkiej w Polsce. Zafascynowany dialogiem, sztuką dyskusji i komunikacją międzyludzką.

Absolwent Szkoły Trenerów Uniwersytetu Jagiellońskiego, spędził ponad 1500 godzin na sali szkoleniowej. Ukończył kurs dydaktyki Wydziału Studiów Edukacyjnych UAM oraz kurs Fundacji Szkoły Liderów. Koordynator Akademickich Mistrzostw Polski Debat Oksfordzkich, ogólnopolskiego projektu rozwijającego kompetencje komunikacyjne studentów. Poprzez wykłady, debaty pokazowe i turnieje debat projekt dotarł do ponad 5000 studentów w Polsce. W ramach Mistrzostw współtworzył i przeprowadzał program ponad 250 szkoleń na 40 uniwersytetach w Polsce. Wieloletni sędzia debat na poziomie zarówno szkolnym jak i akademickim.

Jako trener wystąpień i debat prowadził drużyny IX Liceum w Krakowie, I Liceum Ogólnokształcącego w Wieliczce, Zespołu Szkół w Wolbromiu czy IV Liceum w Olkuszu. Jest przekonany, że sztuki wystąpień i dyskusji, może nauczyć się każdy, dlatego często angażuje się we wdrażanie programów rozwoju kompetencji społecznych w mniejszych miejscowościach. Za największe wyzwanie, traktuje rozwój kompetencji miękkich u uczniów i uczennic, niezbędnych przez wzgląd na potrzeby przyszłego rynku pracy i Przemysłu 4.0.

Magister Administracji na Uniwersytecie Jagiellońskim. W swojej dotychczasowej pracy prowadził zajęcia w ramach programów liderek dla prawników, pracowników administracji, reprezentantów III sektora. Interesuje się psychologią, sportem oraz public relations.



## Mikołaj Krupa

Tematyką wystąpień publicznych zainteresował się niemal 9 lat temu, gdy rozpoczął swoją przygodę z debatami oksfordzkimi. Od tego czasu wiele się zmieniło – przeszedł drogę od debatantha przez sędziego debat, aż po zawodowego trenera. Na co dzień pracuje z managerami, ludźmi biznesu oraz osobami, które aspirują do bycia w przyszłości liderami naszego kraju.

W swojej pracy skupia się przede wszystkim na rozwoju klienta. Nigdy nie ma gotowego i sztywnego planu na szkolenie, zawsze tworzy go indywidualnie wraz z uczestnikami szkolenia – dzięki temu może skupić się na najistotniejszych dla nich elementach. Stara się każdej osobie wskazać jej zalety, by świadomie i efektywnie wykorzystywać je podczas wszystkich prezentacji.

Przez lata jego działalności, miał przyjemność prowadzić szkolenia dla wielu firm i organizacji. Były to między innymi: PKN Orlen, Polski Fundusz Rozwoju, Akademia Liderów Rzeczypospolitej, IAESTE Poland, Instytut Pamięci Narodowej, Fundacja Inicjatyw Młodzieżowych, Liga NGOs. Jest członkiem Krakowskiego Stowarzyszenia Mówców oraz trenerem Akademii Retoryki.

Z wykształcenia jest fizykiem. Ukończył studia na Akademii Górniczo – Hutniczej w Krakowie. Pracuje jako ekspert ds. projektowych w Instytucie Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią Polskiej Akademii Nauk. Dzięki temu zebrał ogromne doświadczenie podczas wielu wystąpień na ogólnopolskich i międzynarodowych konferencjach naukowych.

# Kontakt



**One Speech**

/ +48 573 559 932

[kontakt@onespeech.pl](mailto:kontakt@onespeech.pl)

/ [onespeech.pl](https://onespeech.pl)

