

Komunikacja interpersonalna + dopasowana do osobowości

DZIEŃ 1

#1 Warsztat Komunikacja i współpraca w zespole na bazie Insights Discovery™

- **Magia percepcji** – odkryjesz, jak osobowość człowieka wpływa na sposób postrzegania innych ludzi i odbierania ich zachowań,
- Poznasz różne wymiary osobowości i ich wpływ na komunikację oraz współpracę w zespole i z Twoimi partnerami biznesowymi,
- Dowiesz się, jakie są mocne strony i ograniczenia w komunikacji każdego z typów osobowości oraz w interakcji różnych typów między sobą,
- Nauczysz się rozpoznawać **różne style komunikacji i preferencje osobowościowe** pod kątem współpracy z różnymi osobami - na podstawie mowy werbalnej i niewerbalnej Twoich rozmówców,
- Nauczysz się, w jaki sposób mówić do różnych pod względem osobowości ludzi, aby uzyskać pożądaną efekt np. zmotywować do działania, zaangażować, przekonać do czegoś,
- Odkryjesz, jak zmienia się sposób komunikacji różnych osób pod wpływem stresu. Poznasz „zły dzień” i „cień” różnych typów osobowości w biznesie,
- Nauczysz się dopasowywać swój styl komunikacji i współpracy do różnych preferencji osobowościowych Twoich współpracowników / szefów / klientów,
- Poznasz Twój dominujący styl komunikacji i dowiesz się, jakie są Twoje mocne strony a jakie wyzwania wynikające z Twojej osobowości i preferowanego stylu komunikacji,
- Poznasz mechanizm "zmiany" Twojej osobowości pod wpływem stresu,
- Odkryjesz które wymiary Twojej osobowości warto wzmacniać a które tonować w komunikacji z konkretnymi osobami, aby uzyskać pożądaną efekt?
- Nauczysz się, jak efektywniej rozmawiać z różnymi typami współpracowników, przełożonych, klientów,
- **Dowiesz się, w jaki sposób możesz poszerzać własną strefę komfortu** – aby uzupełniać swoją osobowość nowymi kompetencjami.

Komunikacja interpersonalna + dopasowana do osobowości

DZIEŃ 2 i 3

#2 Ukryte Poziomy Komunikatów™ - to, czego nie widać i nie słychać, ale wpływa na rozmówcę

- Kiedy nie wiadomo o co chodzi..., chodzi o **Ukryte Poziomy Komunikatów™**! Jak je odczytywać i posługiwać się nimi, by zrozumieć to, co niezrozumiałe?
- Jak przekładać treści z ukrytych poziomów komunikatów na poziomy jawne tak, by inni lepiej rozumieli nas?
- Czemu **model 4 płaszczyzn komunikacyjnych wg F.S. von Thun'a** nie wystarcza do budowania porozumienia.

#3 Metaprogramy - jak zmieniać własne strategie percepcyjno-komunikacyjne

- W jaki sposób filtrujemy informacje i tworzymy nasze własne strategie komunikacyjne,
- Jak rozpoznać, z jakich Metaprogramów korzysta nasz rozmówca,
- Jak dopasować swój komunikat w zależności od Metaprogramu rozmówcy,
- **Przegląd najważniejszych Metaprogramów:**
 - proaktywny vs reaktywny,
 - „od” vs „ku”,
 - wewnętrzny vs zewnętrzny,
 - opcje vs procedury,
 - ogólny vs konkretny,
 - zgodność vs niezgodność.

Komunikacja interpersonalna + dopasowana do osobowości

DZIEŃ 2 i 3

#4 Jak zadbać o efektywność w komunikacji interpersonalnej

- Diagnoza Twojego stylu i optymalizacja strategii w komunikowaniu się,
- Jak dobierać narzędzia komunikacji w zależności od celu,
- Jak używać komunikacji werbalnej i niewerbalnej, by wzmacniać przesłanie i utrzymać skupienie odbiorcy?
- **Jak kontrolować rozmowę?** Sztuka prowadzenia rozmówcy za pomocą pytań otwartych i zamkniętych,
- A co gdy inni mówią i... mało z tego wynika? Narzędzia aktywnego słuchania do etycznego „challenge'owania”:
 - parafrazowanie,
 - dopytywanie,
 - zatrzymywanie,
 - podsumowywanie,
 - odzwierciedlanie.

#5 Komunikacja interpersonalna w zespole projektowym, czyli jak razem wypracować rozwiązanie

- Jak zgłaszać pomysły i rozwiązania,
- Jak krytykować pomysły i rozwiązania, by nie podciąć autorowi skrzydeł,
- Jak zachować się, gdy ktoś Cię krytykuje,
- Jak dać feedback korygujący lub docenić,
- **Jak zmieniać swoją komunikację, gdy chcesz:**
 - zmotywować do działania, do podjęcia decyzji,
 - zaangażować i wzmocnić odpowiedzialność,
- Jak poinformować lub uzyskać informacje.

#6 Dyplomacja w komunikacji mówionej i pisanej

- Jak komunikować problem, dezaprobatę i niezadowolenie,
- Jak pospieszać opieszatych.
- Jak wyznaczać granice i mówić o swoich potrzebach/oczekiwaniach.

Komunikacja interpersonalna + dopasowana do osobowości

DZIEŃ 2 i 3

#7 Jak radzić sobie z chwytami i zniekształceniami w rozmowie - Metamodel

- **Jak rozpoznawać w wypowiedziach Twoich rozmówców:**
 - generalizacje i kwantyfikatory ogólne,
 - brak związku logicznego lub przyczynowo-skutkowego,
 - przrzucanie odpowiedzialności,
 - równię pochyłą,
 - czytanie w myślach i ukryte założenia,
 - modalne operatory konieczności,
 - modalne operatory możliwości,
 - nominalizacje,
 - niedookreślone rzeczowniki,
 - niedookreślone czasowniki,
 - oceny i sądy,
- Jak poprowadzić rozmówcę do „gry w otwarte karty” posługując się pytaniami z Metamodelu,
- Jak zmieniać kierunek rozmowy z niekonstruktywnego na pozytywny dla obu stron, dzięki neurolingwistyce (odpowiedni dobór słów, presupozycji i składni),
- **Komunikacja bez przemocy wg Marshalla Rosenberga** – jak dotrzeć do prawdziwych potrzeb i skupić się na rozwiązaniu, a nie na konflikcie,
- **6 kroków, by stać się lepszym odbiorcą krytyki** – wyciągnij wartość z krytycznych słów.



Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu

Gabriela Majchrzyk

Koordynator

ds. szkoleń otwartych

789 220 112

gabriela.majchrzyk@4grow.pl