

# Komunikacja interpersonalna

## #1 Komunikacja w zespole projektowym, czyli jak razem wypracować rozwiązanie

- Technika asertywnego zgłaszania własnego pomysłu / rozwiązania,
- **Jak krytykować pomysły i rozwiązania, by nie podciąć ich autorowi skrzydeł** – autorska technika przydatna szczególnie w dyskusjach zespołowych,
- Jak zareagować „z klasą”, konstruktywnie, gdy ktoś Cię krytykuje na forum,
- **Strategia Walta Disney’a** – jak dojść do porozumienia i wspólnie wypracować rozwiązania.

## #2 Trening komunikacji w różnych sytuacjach

- **Twój aktywny trening komunikacji w grupie z feedbackiem i wskazówkami „na gorąco”** – od trenera i od innych uczestników szkolenia (do Twojego sposobu komunikowania się werbalnie i mową ciała),
- Komunikacja w sytuacjach konfrontacyjnych,
- Udzielanie informacji zwrotnej w trudnych interpersonalnie sytuacjach,
- **Proaktywna postawa w komunikacji** – branie odpowiedzialności za przebieg i efekt rozmowy.

## #3 Dyplomacja w komunikacji mówionej i pisanej

- Jak dać feedback korygujący lub docenić,
- Jak komunikować problem, dezaprobatę i niezadowolenie,
- Jak pospieszać opieszatych,
- Jak wyznaczać granice i mówić o swoich potrzebach/oczekiwaniach,
- Jak zmieniać swoją komunikację, gdy chcesz:
  - zmotywować do działania, do podjęcia decyzji,
  - zaangażować i wzmocnić odpowiedzialność u odbiorcy,
  - wzmocnić swój autorytet.

szkolenie prowadzimy w formule:

- ✓ stacjonarnej
- ✓ on-line
- ✓ hybryda - MIX



**Masz pytania?  
Zapraszam do kontaktu**

Adrianna Ostrowska  
Koordynator ds. Szkoleń Otwartych  
789 220 112  
[adrianna.ostrowska@4grow.pl](mailto:adrianna.ostrowska@4grow.pl)

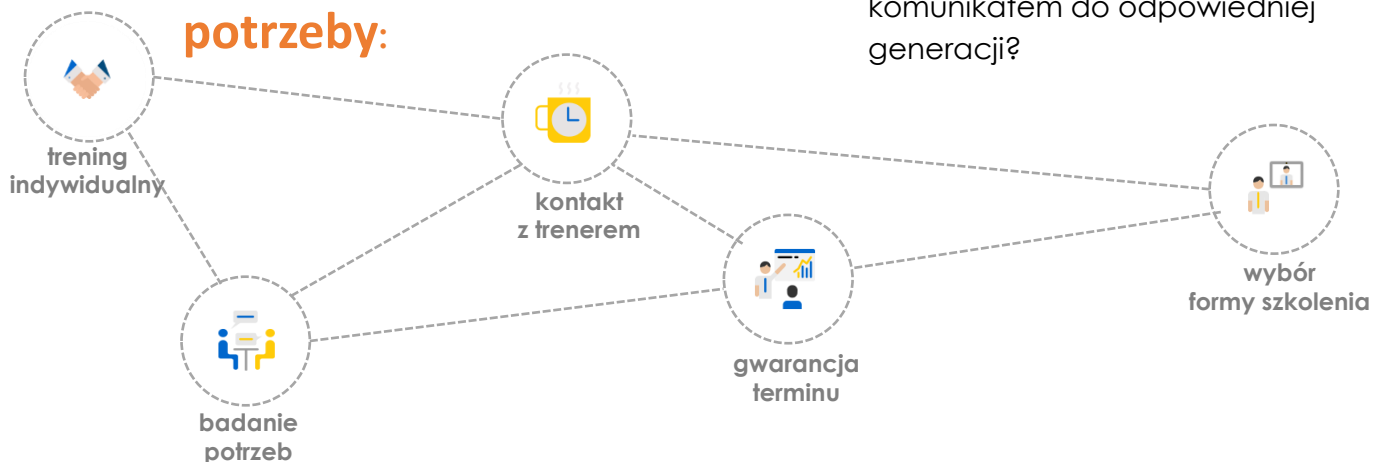
# Komunikacja interpersonalna

## #4 Ukryte Poziomy Komunikatów™

- to, czego nie widać i nie słycać, ale wpływa na rozmówcę

- **Kiedy nie wiadomo o co chodzi..., chodzi o Ukryte Poziomy Komunikatów™!**  
- nauczysz się odczytywać ukryte treści w wypowiedzi rozmówcy,
- Wzmocnisz swój przekaz i łatwiej trafisz swoim komunikatem do odbiorcy, dzięki umiejętnemu przekładaniu treści z Ukrytych Poziomych Komunikatów™ na poziomy jawne,
- **Czemu słysząc to samo, słyszymy co innego** - model 4 płaszczyzn komunikacyjnych (4 par uszu) wg F.S. von Thun'a,
- Praktyczne sposoby na dobrą komunikację z różnymi rozmówcami, np.
  - **kobiety vs. mężczyźni** - jak znaleźć wspólny język,
  - „**przewrażliwieni**” - jak uchronić ich od przykrych uczuć vs. „nieczuli”  
- jak uaktywniać w nich empatię,
  - „**nadinterpretujący**” - jak uchronić ich przed złą interpretacją vs. „mało domyślni”  
- jak pomóc im w lepszym rozumieniu,
  - **Baby boomers, pokolenia X, Y (Millenialsi) i Z** – jak trafić swoim komunikatem do odpowiedniej generacji?

## Jak dbamy o Twoje potrzeby:



# Komunikacja interpersonalna

## #5 Podnosimy efektywność Twojej komunikacji interpersonalnej

- **Trening interpersonalny** – Twój aktywny trening komunikacji w grupie z feedbackiem i wskazówkami „na gorąco” – od trenera i od innych uczestników szkolenia (do Twojego sposobu komunikowania się werbalnie i mową ciała),
- **Komunikacja werbalna i niewerbalna** – techniki wzmacniające przekaz słowny i mowę ciała w taki sposób, by podnieść autorytet, zaangażować odbiorców i osiągnąć oczekiwany efekt,
- **Aktywne słuchanie** - jak radzić sobie gdy rozmówca jest rozgadany „lejący wodę” lub małomówny / zamknięty w sobie:
  - dopytywanie,
  - zatrzymywanie,
  - podsumowywanie,
  - odzwierciedlanie,
  - parafrazowanie (parafraza do treści oraz głęboka parafraza z ramą rozwiązania),
- **Zadawanie odpowiednich pytań: zamkniętych, otwartych oraz coachingowych** – aby lepiej kontrolować rozmowę, uzyskiwać informacje, budować odpowiedzialność i proaktywność rozmówcy itp.

## #6 Neurolingwistyka w komunikacji (NLP) - jak radzić sobie z chwytami i zniekształceniami w rozmowie - Metamodel

- Jak rozpoznawać w wypowiedziach Twoich rozmówców chwytów komunikacyjnych
- Prowadzenie rozmówcy w kierunku „gry w otwarte karty” posługując się pytaniami z Metamodelu,
- Zmiana dynamiki rozmowy z niekonstruktywnej na pozytywną dla obu stron (odpowiedni dobór słów, presupozycji i składni).

## #7 Metaprogramy - jak wykorzystać różne perspektywy patrzenia na dane w czasie dyskusji i pracy zespołowej

- **Jak filtrujemy informacje i tworzymy nasze własne strategie komunikacyjne,**
- Z jakiej perspektywy może patrzeć na sytuację Twój rozmówca i dlaczego Twój przekaz nie zawsze do niego trafia - przegląd najważniejszych Metaprogramów (proaktywny vs reaktywny, „od” vs „ku”, wewnętrzny vs zewnętrzny, opcje vs procedury / ogólny vs konkretny, zgodność vs niezgodność).
- **Praktyczne wskazówki komunikacyjne**