

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

- 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

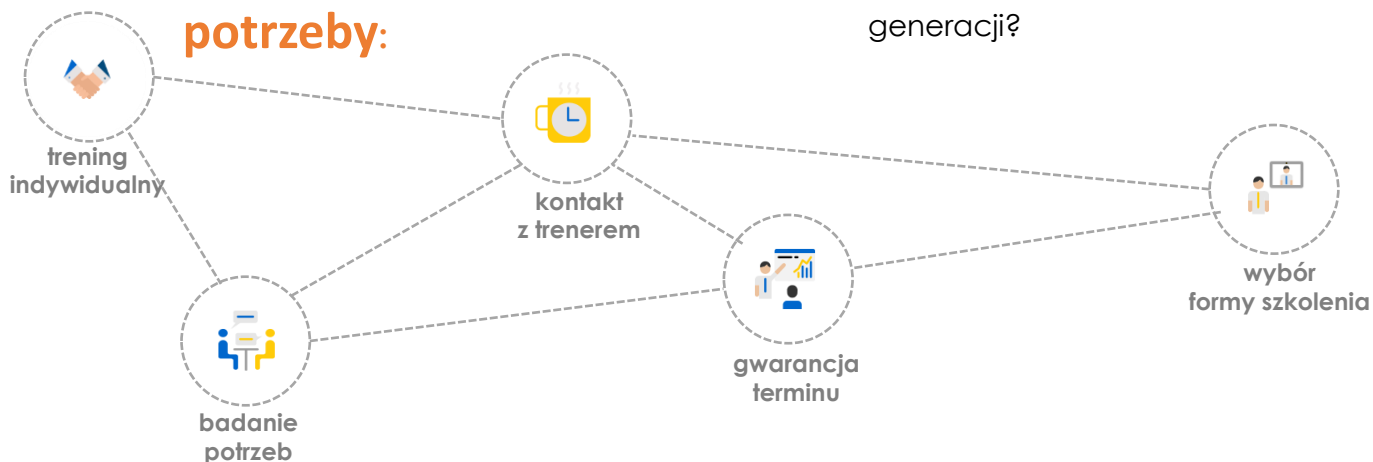
Komunikacja interpersonalna

#4 Ukryte Poziomy Komunikatów™

- to, czego nie widać i nie słysząc, 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 komunikacyjne
- 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).