



Sprawną i efektywną komunikacją

Komunikowanie jest umiejętnością, którą trzeba stale rozwijać i doskonalić, ponieważ bez niej nie jesteśmy w stanie dobrze funkcjonować w życiu codziennym i zawodowym. Wydaje się czymś oczywistym dopóki nie pojawią się problemy. To szkolenie pozwala zrozumieć i poznać zasady skutecznej komunikacji. Pozwala zrozumieć na czym polega precyzja przekazu, poznać wpływ mowy ciała i wyrażanych emocji na jego skuteczność.

Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób, które chcą zapoznać się i przećwiczyć efektywną komunikację: porozumiewanie bez zakłóceń, skuteczne słuchanie i zadawanie pytań, prowadzenie dialogów i odczytywanie mowy ciała.

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

- Dokonać oceny własnych preferencji komunikacyjnych i preferencji innych
- Rozpoznawać i zapobiegać tworzeniu barier komunikacyjnych w celu zwiększenia efektywności komunikacji
- Rozpoznawać i stosować niewerbalne sygnały komunikacyjne
- Wykorzystywać efektywnie komunikację werbalną
- Stosować zasady komunikacji skutecznej w pracy

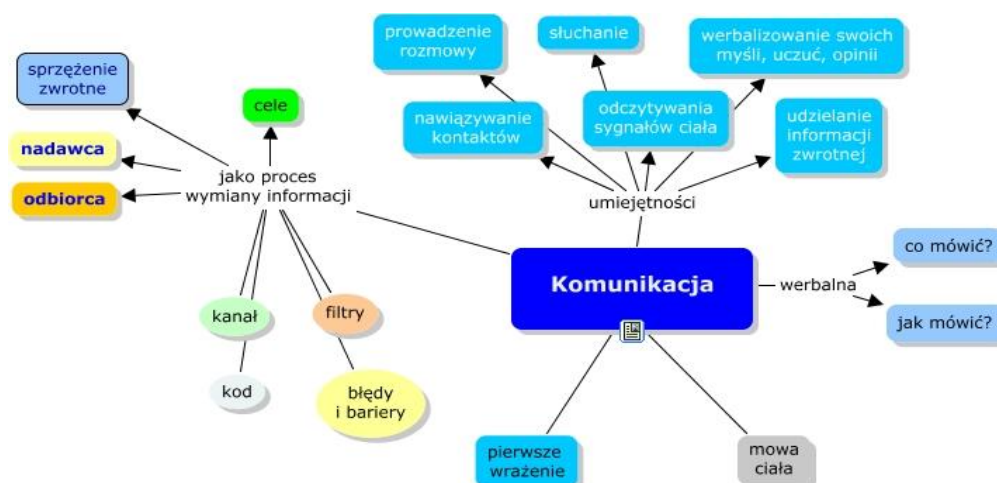
Aktywizujące metody szkoleniowe:

- Dyskusje moderowane
- Ćwiczenia indywidualne i zespołowe
- Techniki kreatywne
- Scenki i casy
- Testy
- Gry szkoleniowe
- Mini-wykłady

Pomożemy Ci w Twoim Osobistym Rozwoju

PROGRAM

1. Czym jest komunikacja (płaszczyzna: nadawca - odbiorca)
2. Schemat i zasady procesu komunikacyjnego (komunikacja prosta i złożona)
3. Jak pokonywać bariery w komunikacji interpersonalnej - rozpoznawanie i środki zaradcze
 - a. Czy twój królik jest taki sam jak mój? – o tym, jaką opowieść kreuje umysł
4. Sztuka słuchania: Mamy dwoje uszu i jedno usta – korzystajmy z nich proporcjonalnie!
 - a. Słuchać by słyszeć - aktywne słuchanie jako element skutecznej komunikacji
 - b. 4 kroki do aktywnego słuchania
5. Metody na efektywną komunikację słowną
 - a. Mów co chcesz!
 - b. Mów jak chcesz!
 - c. Czy my się dobrze rozumiemy? – techniki na jasne przekazanie intencji (m.in. parafraza, klaryfikacja..)
 - d. Czuję, że – wyraż swoje uczucia i emocje nie raniąc innych
6. Efektywne zadawanie pytań – dlaczego dobre pytania kierują rozmową
 - a. Czy pytanie zamknięte zaczyna się od „czy”?
 - b. Co sądzisz o pytaniach otwartych?
 - c. Wykorzystanie lejka pytań w rozmowie
7. Komunikacja niewerbalna
 - a. Język ciała
8. Parajęzyk i metakomunikaty – a ... o co chodzi?
9. Zgodność komunikacji werbalnej i niewerbalnej, odzwierciedlenie
10. Asertywne komunikaty jako możliwość porozumienia wraz z poszanowaniem praw i obowiązków rozmówcy z zachowaniem swoich praw i obowiązków



Pomożemy Ci w Twoim Osobistym Rozwoju