

Komunikacja interpersonalna

Umiejętności interpersonalne, to umiejętności społeczne, które wykorzystujemy w relacjach z innymi ludźmi w celu:

- osiągnięcia oczekiwanej skuteczności (podejście związane z potrzebą władzy i statusu),
- inicjowania i podtrzymania pozytywnych relacji z innymi ludźmi (podejście związane z potrzebą aprobaty i akceptacji).

Umiejętności interpersonalne należą do grupy kompetencji miękkich, psychospołecznych. Bywają niejednokrotnie niewymierne i trudne do precyzyjnego oszacowania. Niemniej jednak są kluczowym elementem kompetencji zawodowych, które pomagają pracownikowi odnaleźć się na rynku pracy, a organizacji zdobyć i utrzymać przewagę konkurencyjną.

To szkolenie dostarczy uczestnikom narzędzi, inspiracji i wiedzy umożliwiającej dokonanie analizy sytuacji i zastosowanie adekwatnej strategii postępowania oraz odpowiedniej postawy interpersonalnej nacechowanej pozytywnym nastawieniem do innych i do siebie.

Czego uczestnik nauczy się na szkoleniu?

komunikowania się w sposób pozwalający zrozumieć się z odbiorcą mimo różnic i osiągnąć założonych celów

porozumiewania się w sposób efektywny, z nastawieniem na słuchanie, zrozumienie i umiejętne przekazanie informacji zwrotnej

budowania komunikatów zgodnych z intencją i rozumienia komunikatów nadawcy zgodnych z założeniem

identyfikacji i analizy problemów, które rodzi brak komunikacji i współpracy



Cena:

990 pln netto / 1 dzień / os.

I. Wprowadzenie do tematu

Cele komunikowania się?
Czym jest komunikacja w zespole?
Znaczenie komunikacji we współpracy i budowaniu relacji?

II. Jak się komunikować, aby osiągnąć porozumienie w zespole

Style społecznej komunikacji - określenie własnego stylu komunikacji
Indywidualne dostosowanie przekazu do stylu komunikacji odbiorcy
Sposoby odbioru typowych zachowań i stylów komunikacji

- komunikacja werbalna
- komunikacja niewerbalna
- stereotypy w komunikacji

Jak rozpoznać „trudny typ odbiorcy” i jakie są sposoby na porozumienie się?
Jak przekazywać informacje, aby być zrozumiałym i profesjonalnym -
oddzielenie emocji od faktów

III. Strategia komunikowania się w praktyce

Aktywne słuchanie - jak słuchać, aby usłyszeć?
Techniki aktywnego słuchania - przytakiwanie, parafraza, odzwierciedlanie, dopytywanie
Reakcja odbiorcy na techniki aktywnego słuchania

IV. Komunikacja niewerbalna

Funkcje komunikacji niewerbalnej
Komunikaty niewerbalne - ćwiczenie
Komunikaty interakcyjne
Emocje w komunikacji niewerbalnej; jak z nich korzystać
Zakłócenia komunikacji - ćwiczenie

V. Bariery w komunikacji społecznej i ich przezwyciężanie

Bariery komunikacyjne
Bariery utrudniające słuchanie – ćwiczenie
Zakłócenia komunikacji w bliskich relacjach
Techniki przezwyciężania barier w komunikacji
Przekonania ograniczające i wspierające
Umiejętności sprzyjających nieoceniającemu komunikowaniu

VI. Elementy asertywności w komunikacji

Asertywna odmowa, pochwała, krytyka - odgrywanie scenek
Asertywne wyrażanie próśb/ poleceń
Asertywne wyrażanie złości
Zastosowanie komunikatu typu ja w asertywnej komunikacji

