

# Trening efektywnej komunikacji



Szkolenie stanowi kompendium podstawowej wiedzy psychologiczno-socjologicznej z zakresu efektywnej komunikacji międzyludzkiej, asertywności i aktywnego słuchania. Zbudowane wokół dwóch potężnych metodologii z zakresu psychologii biznesu: Typologii Umysłu C. G. Junga i Analizy Transakcyjnej, otwiera uczestnikom oczy na odmienne postawy i przekonania, uczy tolerancji, niweluje bariery komunikacyjne, tym samym wzmacniając potrzebę zrozumienia, uelastyczniając sposób komunikowania się i dostarczając prostych i skutecznych narzędzi dochodzenia do porozumienia z każdym typem osobowości.

**Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:**

- 🕒 Często uważają, że wyłącznie ich sposób postępowania jest słuszny, przez co negują cudze pomysły i rozwiązania.
- 🕒 Mają kłopot ze zrozumiałym lub/i konstruktywnym przekazywaniem informacji zwrotnej.
- 🕒 Nie lubią pytać o opinie czy prosić o porady, co przekłada się na mniejszą efektywność ich pracy.
- 🕒 Nie potrafią odmawiać, są zbyt uległe wobec cudzych próśb i nalegań.
- 🕒 Mogą być postrzegane jako napastliwe lub agresywne, dzięki stylowi wypowiedzi czy używanym słowom.
- 🕒 Często wchodzą w konflikty z innymi ludźmi lub obrażają się i izolują się od innych ludzi.
- 🕒 Wydając polecenia czy przekazując instrukcje, otrzymują często rezultaty rozbieżne z założonymi oczekiwaniami.
- 🕒 Mają kłopoty z koncentracją lub ze zrozumieniem podczas słuchania cudzych wypowiedzi.
- 🕒 Bezrefleksyjnie powtarzają zasłyszane opinie, przyczyniając się do rozprzestrzeniania się plotek.

**Po szkoleniu uczestnicy:**

- 🕒 Częściej przejawiają inicjatywę w zakresie spontanicznego nawiązywania kontaktu z innymi ludźmi.
- 🕒 Nie boją się pytać i potrafią zadawać właściwe pytania właściwym osobom, co zwiększa efektywność ich pracy.
- 🕒 Potrafią odmawiać w sposób asertywny, szanując i respektując własne i cudze granice psychologiczne.
- 🕒 Potrafią skuteczniej unikać konfliktów, a kiedy do nich dojdzie, wychodzą z inicjatywą ich zażegnania.
- 🕒 Potrafią przekazywać informacje w sposób spójny i zrozumiały dla każdego odbiorcy.
- 🕒 Nie unikają okazji do udzielania informacji zwrotnej, a kiedy do tego dochodzi, potrafią zrobić to w sposób konstruktywny i zrozumiały dla drugiej strony.
- 🕒 Potrafią i chcą dostosowywać swój sposób komunikacji do rozmówcy.
- 🕒 Unikają przenoszenia plotek.
- 🕒 Są bardziej cierpliwi w stosunku do osób, z którymi porozumienie sprawia im wciąż trudności.
- 🕒 Potrafią aktywnie słuchać i korzystają z tej umiejętności przy każdej okazji.

Metodologia szkolenia oparta jest na modelu Typów Umysłu C. G. Junga, na której bazują takie biznesowe narzędzia jak Insights, Extended Disc czy MBTI – dzięki czemu Klient nie płaci za autorską metodologię w. w. testów, a pomimo tego otrzymuje rezultat porównywalny do szkoleń przeprowadzonych przy ich użyciu.

## Inwestycja:

**Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej**

**z success fee: 9.200 PLN netto / 2 dni (4.600 PLN netto / 1 dzień)**

**bez success fee: 8.300 PLN netto / 2 dni (4.150 PLN netto / 1 dzień)**



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.

## Program szkolenia

### Dzień 1

- 🕒 Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- 🕒 Psychologiczne i poznawcze przyczyny różnic interpersonalnych. Geneza najczęstszych nieporozumień.
- 🕒 Wprowadzenie do typologii charakterów i stylów komunikacyjnych opartej na teorii osobowości C. G. Junga.
- 🕒 Geneza modelu oraz charakterystyka typów charakteru opisywanych przy pomocy czterech wymiarów.
- 🕒 Autodiagnoza typu osobowości przy pomocy psycho-testu i ćwiczenia obrazującego preferencje poznawcze każdego z uczestników.
- 🕒 Różnice w postrzeganiu otoczenia oraz formułowaniu i przyjmowaniu komunikatów, charakterystyczne dla każdego typu na podstawie analizy własnych relacji z różnymi ludźmi.
- 🕒 Strategie przełamywania i omijania barier komunikacyjnych oraz świadomego dobierania stylu najtrafniejszego dla rozmówcy. Nauka trudnej sztuki tolerancji i poprawnej komunikacji z typem antagonistycznym: w zespole, z klientem, z przełożonym – *case studies*.
- 🕒 Symulacja rozmowy z typem antagonistycznym – analiza formy i treści komunikatu, szczegółowy feedback.
- 🕒 Udzielanie konstruktywnego feedbacku, sposób dopasowany do każdego typu rozmówcy. Konstruowanie informacji zwrotnej w formie „kanapki”.
- 🕒 Podsumowanie pierwszego dnia.

### Dzień 2

- 🕒 Powtórzenie dnia pierwszego.
- 🕒 Analiza transakcyjna – 3 poziomy komunikacji wynikające z roli, w jaką wchodzimy w relacji z innymi ludźmi.
- 🕒 Transakcje między poziomami (równoległe i skrzyżowane) – czyli nieporozumienia i konflikty wynikające z różnicy roli – jak im zapobiegać i rozwiązywać, kiedy wystąpią.
- 🕒 Mechanizmy efektywnej i nieefektywnej komunikacji: spójność komunikatów werbalnych i niewerbalnych, techniki aktywnego słuchania, dystans przestrzenny, zadawanie pytań.
- 🕒 Rodzaje pytań i ich znaczenie dla efektywności komunikacji.
- 🕒 Asertywność – definiowanie własnych granic psychologicznych. Autodiagnoza preferowanego stylu komunikacji (agresywny, uległy lub asertywny).
- 🕒 Techniki asertywnego reagowania i odmawiania.
- 🕒 Mechanizm plotki – jak powstaje, jakie zagrożenia za sobą niesie. Ćwiczenie obrazujące powstawanie i rozpowszechniania plotki.
- 🕒 Podsumowanie szkolenia.