

KOMUNIKACJA, GŁUPCZE!

Iwona Radziszewska



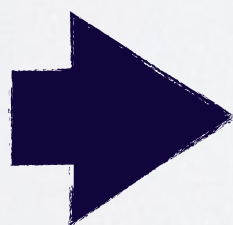
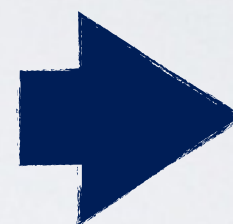
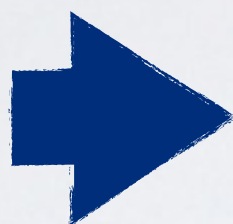


NASZA WYSPA SIĘ TOPI....

John P. Kotter

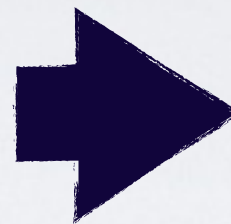


Alfred



8 etapów wprowadzania zmian

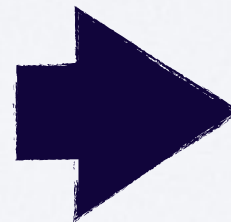
UŚWIADOMIENIE
KONIECZNOŚCI I PILNOŚCI
ZMIANY



STWORZENIE SILNEJ KOALICJI
LIDERÓW




WYKREOWANIE WIZJI ZMIANY



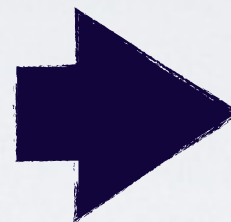
PREZENTACJA WIZJI
UDZIAŁOWCOM,
PRACOWNIKOM I KLIENTOM




8 etapów wprowadzania zmian



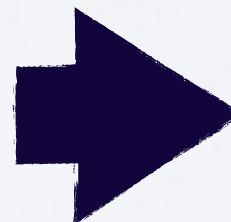
ZAPEWNIENIE WSZYSTKIM
MOŻLIWOŚCI DZIAŁANIA
ZGODNIE Z WIZJĄ



PLANOWANIE I OSIĄGANIE
SZYBKICH SUKCESÓW



KONSOLIDACJA USPRAWNIENÍ
I WPROWADZANIE KOLEJNYCH
ZMIAN



UTRWALENIE NOWEGO
PODEJŚCIA



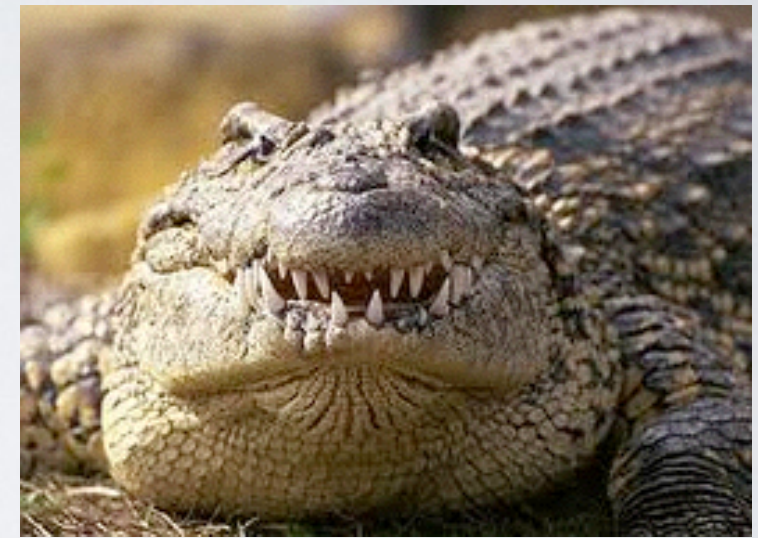
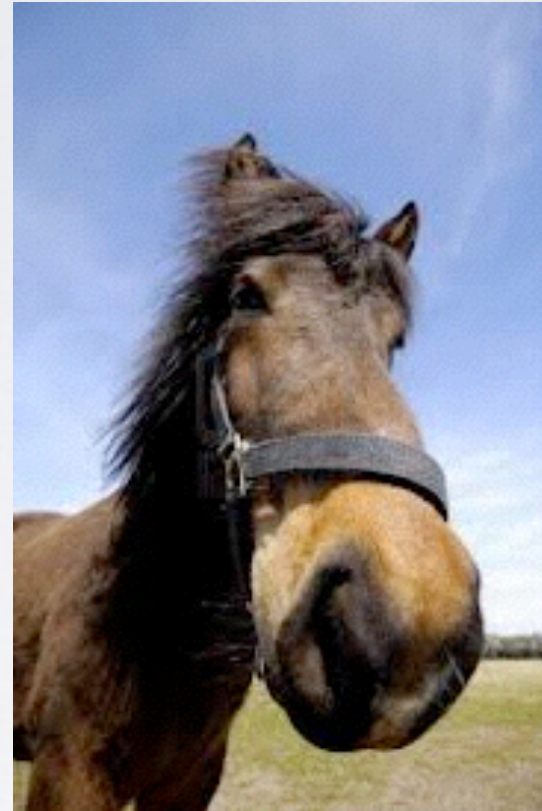
- 10% treści przeczytanych
- 20% usłyszanych
- 30% zobaczonych
- 70% wypowiedzianych



- ale mogą zapamiętać aż 90%, jeżeli staną się zaangażowanymi uczestnikami procesu, a nie tylko obserwatorami.

(Dale, 1999)





1945 1950 1955 1960 1965 1970 1975 1980 1985 1990 1995 2000 2005 2010 2015



Baby Boomers

**lubiący
współzawodnictwo
idealiści**



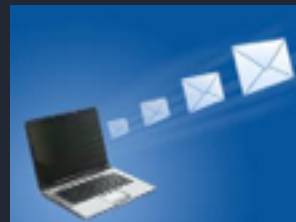
Pokolenie x

**sceptyczni wobec
zwierzchników
indywidualiści**



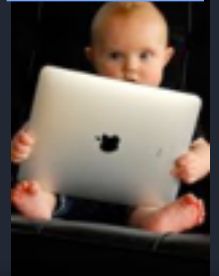
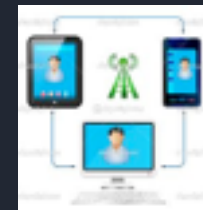
Pokolenie y

**biegłi
technologicznie
optymiści**



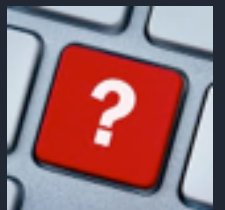
Pokolenie z

**globalnie połączeni
rozumiejący
technologie,
błyskotliwi
i elastyczni
egalitaryści**



**Pokolenie
alfa**

**prognoza:
technologicznie
zaawansowani,
świetnie
wykształceni
materialiści**



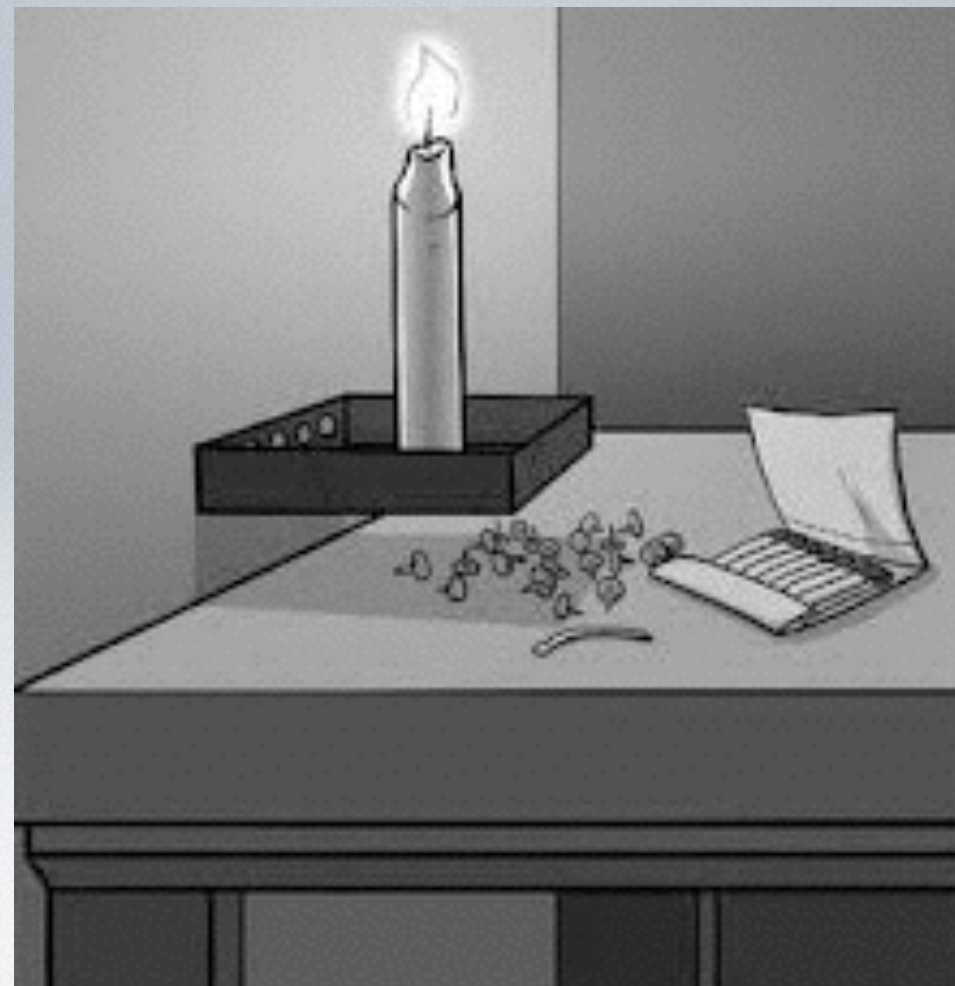
- 60 procent czasu, który poświęcamy na komunikację zajmuje nam słuchanie
- filtry, które pomagają nam wydobyć z szumu, to co nasz mózg uzna za ważne. Filtry to: kultura, język, wartości, przekonania, nastawienie, oczekiwania i intencje
- większość ludzi nie jest świadoma występowania filtrów, chociaż to one w rzeczywistości tworzą naszą rzeczywistość, ponieważ dokładnie wskazują na czym powinniśmy skupić naszą uwagę
- nie jesteśmy już wielkimi mówcami. nikt nie oczekuje długich wystąpień, a tylko chwytliwych strzępów informacji. Sztuka konwersacji umiera na naszych oczach. Jej miejsce zajmuje personal broadcasting
- bez słuchania nie ma rozumienia



THE CANDLE PROBLEM

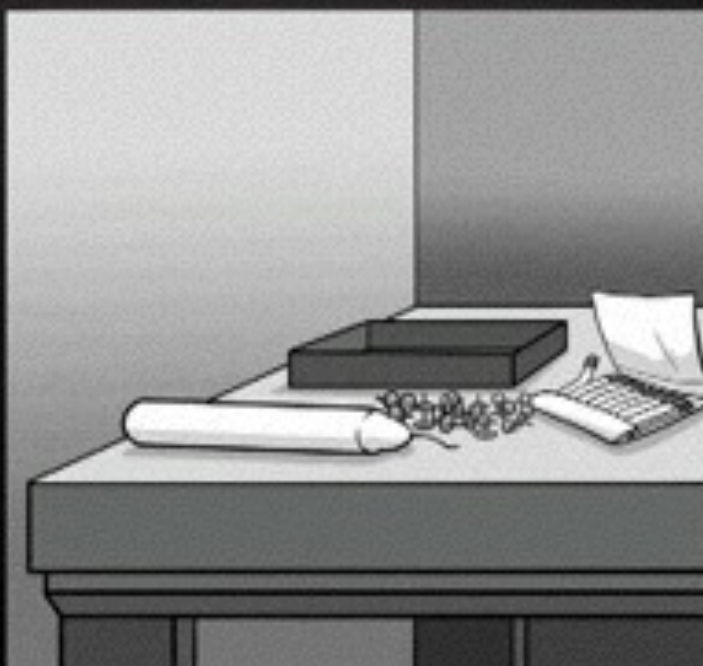


THE CANDLE PROBLEM



A TERAZ?

THE CANDLE PROBLEM



WALKING MEETING



- siedzimy 9.3 h dziennie. nawet więcej niż śpimy /7.7 h/
Siedzenie to palenia naszych czasów.
- Nilofer Merchant *Następnym razem, zamiast spotkania w biurze, idź z rozmówcą na spacer - i pozwól pomysłom swobodnie krążyć, kiedy z kimś chodzisz i rozmawiasz.*







MOTYWACJA



- Analityk Kariery Dan Pink bada zagadkę motywacji, zaczynając od faktu, znanego badaczom społecznym, ale nie menedżerom. Tradycyjne nagrody nie zawsze są tak skuteczne jak myślimy.
- Metoda kija i marchewki już nie działa! No dobrze, działa, ale tylko w bardzo określonych warunkach.
- Nowe podejście oparte na badaniach naukowych: autonomy, mastery, purpose. Nauka to wie, dlaczego nie chce wiedzieć biznes?



- **autonomy** = pragnienie, by kierować naszym życiem
- **mastery** = pragnienie bycia coraz lepszym w czymś, co ma znaczenie
- **purpose** = tęsknota za robieniem tego, co robimy, w służbie czegoś większego niż my sami







MÓW I WYGRYWAJ

- Sztuka stosowania perswazji i trening skutecznej komunikacji.
- Pozwala określać i osiągać zamierzone cele komunikacji oraz zwiększać skuteczność oddziaływania. Opierając się na najnowszych badaniach naukowych z zakresu neurokognitywistyki, trening umożliwia wykorzystanie potencjału mózgu w budowaniu spójnych przekazów. Uczestnicy uzyskują praktyczne narzędzia i znajomość technik, stosowanych przez najwybitniejszych mówców.



STRES KONTROLOWANY

- Używanie najnowocześniejszych narzędzi pokonywania barier związanych z lękiem i trening sterowania emocjami.
- Umożliwia dotarcie do przyczyn stresu i określenie mechanizmów jego powstawania. Uczestnicy uczą się skutecznie modyfikować sposoby reagowania w sytuacjach kryzysowych oraz zwiększać kontrolę nad własnymi emocjami. Nabyte umiejętności poprawiają efektywność pracy zespołowej, a także podnoszą indywidualne kwalifikacje koncentrowania się na osiągnięciu zamierzonego celu.



PREZENTACJA DOSKONAŁA

- Jak wygrać tworząc i prezentując spójny przekaz graficzny, werbalny oraz emocjonalny.
- Trening umożliwia tworzenie unikatowych i skutecznych prezentacji - od wytyczenia głównego przekazu, przez znalezienie oryginalnej formy graficznej, po sposób przedstawienia. Uczestnicy otrzymują narzędzia do budowania narracji, wywierającej zamierzony wpływ na słuchaczach. Pozwala określić mocne strony prezentującego i zminimalizować jego słabe punkty. Zawiera analizę mowy ciała, metody likwidowania tremy oraz radzenia sobie w sytuacjach kryzysowych.





CDN

