



Słowa klucze do wykładu

„Jak skutecznie komunikować się z innymi?”

(Zajęcia EUD w Warszawie – 15 marca 2011)

INFORMACJA ZWROTNA – stwierdzenie informujące o swoich odczuciach wobec zachowań innych.

KOMUNIKACJA – proces przekazywania i wymiany informacji w celu wpłynięcia na zachowania drugiej osoby.

KANAŁY KOMUNIKOWANIA – wzrok, słuch, dotyk, zapach, smak.

KOMUNIKACJA WERBALNA – przemówienia, rozmowy, listy, sms – y, itp.

KOMUNIKACJA NIEWERBALNA – pozajęzykowe zachowania wpływające na proces komunikacji: „mowa ciała”, intonacja głosu, tempo mówienia, mimika twarzy, itp.

ODZWIERCIEDLANIE – pokazanie drugiej osobie, że mamy zbliżone do niej poglądy w danej sprawie.

TYP REPREZENTACJI – zwracanie uwagi na treści zawarte w informacji. Wyróżniamy następujące typy: „**ja**” - koncentracja na własnych potrzebach; „**inni**” - podejmowanie decyzji w oparciu o zdanie otoczenia; „**szczegółowiec**” - kładzenie nacisku na konkrety, „**zadaniowiec**” – ogólnikowe formułowanie oczekiwań; „**problemowiec**” – dążenie do redukcji ryzyka, „**dziura w całym**” – poszukiwanie mankamentów danej propozycji.