

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Jak skutecznie komunikować się z innymi?

dr Sławomir Winch

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

15 marca 2011 r.

Organizatorzy



Partner strategiczny



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

Komunikacja

Nadawca



I
F
O
R
M
A
C
J
A

Zachowanie odbiorcy

Informacja zwrotna

**Stwierdzenie informujące o swoich odczuciach
wobec zachowań innych.**

~~Oceny, interpretacje, pouczanie~~

Czy jest to informacja zwrotna?

Jesteś nieznośny?

Czy jest to informacja zwrotna?

*Kiedy rozmawiasz w trakcie
lekcji, to trudno mi się
skoncentrować.*

Bariery komunikacji



Ocena drugiej strony



Wywyższanie się



**Niezrozumiałe
słowa**

Cechy skutecznej komunikacji

Konkret

Korzyści drugiej strony

Unikanie słów: wydaje się, może, zawsze

Odzwierciedlanie

Odzwierciedlanie – typy reprezentacji

„Ja – inni”: koncentracja na sobie lub grupie

„Zadaniowiec” – ogólne oczekiwania

„Szczegółowiec” – konkretne oczekiwania

„Problemowiec” – obawa przed ryzykiem

„Dziura w całym” – negowanie propozycji

Do zobaczenia!

