

CAPACIDADE DE SE COMUNICAR INTELIGÊNCIA INTERPESSOAL PARA COMUNICAÇÃO COMPREENSIVA

APRESENTAÇÃO - Este workshop foi especialmente desenhado para qualquer pessoa que tenha como necessidade e desafio saber se relacionar com várias tipologias de pessoas e ser bem avaliado por elas pela sua maturidade e capacidade de se comunicar e solucionar conflitos. Para uma pessoa que necessita ser vitoriosa publicamente pode ser necessário passar por uma mudança interior cujo resultado será a incorporação de alguns hábitos, atitudes e comportamentos essenciais para que possa se tornar uma pessoa e um profissional respeitado por todos sem exceção. Apresentaremos os caminhos e as ferramentas essenciais para utilização prática e imediata para desenvolver competências essenciais de comunicação assertiva e tratamento de conflitos.

RESULTADOS

- O participante irá adotar um novo paradigma e habilidades para aprimorar as relações **interpessoais por meio de ferramentas valiosas** da psicologia social para **práticas de influência e ganho mútuo**
- Desenvolvimento e aprimoramento da comunicação assertiva para influenciar positivamente o exercício para uma negociação bem-sucedida;
- Aprimorar a postura e comunicação interpessoal, reconhecendo o potencial e as dificuldades por ferramentas de auto percepção, oferecendo métodos capazes de estimular o aprimoramento e o fortalecimento de relacionamentos considerados essenciais.
- Fornecer técnicas consagradas para dar e receber *feedback* de forma autêntica.
- Aprimorar a **postura e táticas de influência**, reconhecendo o seu potencial e as dificuldades por ferramentas de auto percepção, oferecendo métodos capazes de estimular o fortalecimento de relacionamentos considerados essenciais e busca de resultados.
- Aprender para aplicar a ferramenta IFC: Inventário de Forças para Comunicação Assertiva e Tratamento de Conflitos para desenvolver os pontos fortes por meio de uma gama de atributos da inteligência sócio emocional e contar com eles como valores na vida pessoal e profissional para soluções de conflitos;
- Implantar um guia completo para perceber, compreender e atuar de acordo com as potencialidades e vulnerabilidades nos relacionamentos pessoais identificando padrões personalizados mais saudáveis e mais produtivos.

PÚBLICO ALVO - Empresários, gestores, profissionais ou qualquer pessoa que precisa aprimorar suas habilidades de comunicação e tratamento de conflitos tanto no papel profissional quanto no pessoal.

PROGRAMA – 16 horas

Evolução do homem de tempos em tempos - nossos sistemas de valores preferidos:

. Aplicabilidade do Inventário de Inteligência Interpessoal – 40 variáveis para medir o QIIP

- . Crenças e valores individual e grupal - Percebendo a si e o outro;
- . Compreensão e autoanálise de atitudes básicas: Saber escutar sem julgar; saber separar a pessoa do problema; ser você mesmo; ter senso de comunidade; compartilhar poder e valorizar o crescimento das pessoas;
- . A sua forma de comunicação transmite o que você é ou não é e o que você parece ser o não aos olhos do outro.

O poder pessoal como facilitador para a comunicação assertiva e tratamento de conflitos:

- . Relacionamentos saudáveis como fator decisivo para o desenvolvimento pessoal;
- . Compreendendo as pessoas - Demonstrando interesse pelo outro;
- . Interpretando e diagnosticando comportamentos positivos e negativos;
- . Conferindo credibilidade e segurança a si próprio e ao outro.

Comunicação Assertiva para a solução de conflitos

- . Os caminhos que geram conflitos: Agressão e Submissão;
- . Comunicação Assertiva: Uma filosofia de vida capaz de oferecer relações saudáveis e produtivas;
- . Desenvolvendo sua competência comunicativa: declarando suas necessidades e sentimentos;
- . Técnicas para a Escuta Ativa;
- . Como adotar comportamentos favoráveis a comunicação assertiva como autocontrole, empatia, respeito ao próximo, linguagem adequada ao outro e comunicação não verbal adequada.

A Análise Transacional ferramenta prática para a melhoria da comunicação e dos relacionamentos:

- . A técnica da Análise Transacional que permite implementar um processo de mudança autodirigida de valores, comportamentos e sentimentos;
- . As três fontes do comportamento humano: os estados de ego;
- . Aplicação do Egograma para autoconhecimento;
- . Tipos de Transações – Transações e Processo de Comunicação – Transações e seus usos;
- . Posições existenciais: As quatro posições existenciais – posições existenciais e estilos preferenciais;
- . Jogos Psicológicos: análise dos jogos que as pessoas fazem – os jogos na organização e como evita-los;

A importância do saber dar e receber feedback para ser respeitado:

- . Como utilizar o feedback nas relações interpessoais;
- . Aplicação de ferramentas de avaliação de feedback;
- . O balde de feedback e os Tipos de feedback;
- . O desafio de fazer acontecer: o passo-a- passo do feedback positivo e corretivo-
- . Exercícios para aplicabilidade;

NEGOCIANDO PELO GANHA-GANHA PARA CONSTRUIR ALIANÇAS E RELACIONAMENTOS DURADOUROS:

- . Planejando-se: desenvolvendo uma melhor alternativa à negociação de um acordo mutuamente vantajoso;
- . Os cenários de uma negociação - Procurando sempre o ganha-ganha;
- . Adaptando -se ao estilo de trabalho preferido do outro;

- . Criando opções de ganho mútuo e utilizando com inteligência as moedas de troca;
- . Estratégias e táticas de informação, tempo e poder – abordagens quando o relacionamento não vai bem e precisa melhorar;
- . Mapa pessoal de influência: Identificação de aliados, atribuição do tipo de relacionamento e construindo créditos: poupando para dias turbulentos.
- . Uma planilha eficiente para montar seu plano tático de negociação para se chegar a um acordo – exercícios práticos;
- . Como influenciar o seu chefe – Como influenciar subordinados difíceis e colegas – Como influenciar uma equipe, uma força-tarefa ou um comitê – Influenciando grupos, departamentos e setores da empresa.

Aplicabilidade do Inventário de Forças para a Comunicação Assertiva e Tratativa de Conflitos - IFC (Teoria das Cores)

- . Aplicabilidade do IFC para autoconhecimento e conhecimento dos outros – Poderosa ferramenta inspirada nos ensinamentos de Carl Rogers para comunicação compreensiva e administração de conflitos;
- . As Sete tipologias da personalidade comunicativa e as formas inteligentes de relacionamento interpessoal;
- . Como revigorar nossas forças de personalidade comunicativa e transformar nossas fraquezas em forças;
- . Como saber trabalhar em equipe com tipologias de valores diferentes dos seus; . Como normalizar os “exageros” dos estilos preferidos de relacionamento interpessoal;
- . Formas inteligentes e sábias de se trabalhar com pessoas que são totalmente diferentes da sua tipologia de valores.

Guia prático para alcance dos objetivos pessoais e sócio emocionais:

- . Juntando tudo para desenvolver um plano de ação de capacitação para melhoria da comunicação assertiva e tratamento de conflitos.

METODOLOGIA

Altamente participativa, com estudo de situações, filmes e instrumentos de auto percepção e heteropercepção para autoconhecimento que estimulará o participante a realizar as mudanças necessárias para ter relacionamentos saudáveis e produtivos.

FACILITADOR

Marco Antonio Lampoglia MSc -