



EĞİTİM KATALOĞU

ETKİN İLETİŞİM VE
İKNA PROGRAMI



ETKİN İLETİŞİM VE İKNA PROGRAMI

İletişim ve ikna, insanın önce kendini tanımasını, güçlü yönlerini ve kör noktalarını anlamasını, daha sonra farklı profilleri tanıyarak bu profillere uygun farklı iletişim stratejilerini hayata geçirebilmesini gerektiriyor. Kişisel farkındalık ve kendini yönetmek konusunda, çok etkili sonuçlar aldığımız “DISC Plus” kişilik envanterini programlarda kullanıyoruz. Program sırasında internet üzerinden doldurulan anket neticesinde her katılımcı için bir DISC Plus kişilik envanteri oluşturuluyor. Bu envanter program süresince ele alınarak katılımcıların kendilerini ve başkalarıyla iletişimlerini yönetmek için kullanacakları önemli bir kaynak haline dönüşüyor. **Program DISC Plus envanteri kullanılmadan da gerçekleştirilebilir fakat envanter kullanımı çok etkili olmaktadır.**



Katılımcı Sayısı: 16 Kişi



Eğitim Süresi: 2 Gün

PROGRAMIN TANIMI

VE AMACI:



Günlük hayatımızda, ekibimizde, dışarıda birçok kişiyle birlikte sonuç üretmemiz gerekiyor. Bunu yaparken bazılarının iş birliğini kolayca kazanıyoruz fakat bazılarıyla duvara tosluyoruz. Biriyle uyguladığımız ve başarılı olduğumuz iletişim stratejisi diğerinde işlemiyor. Neden? Çünkü insanlar birbirlerinden farklı. Bizden farklı davranış profilini sergileyen kişiyi anlamakta bile zorlanıyoruz. O kişi yatağından kalkarken sanki bizi sinir etmek için kalkmış gibi gelebiliyor. Diğer taraftan bu farklı profillerdeki insanlarla da birlikte sonuç üretmemiz gerekiyor. Bunu yapabilmek için de farklı iletişim stratejilerini hayata geçirebilmek, insan meteroloğu olmak gerekiyor.

Bu program işte bu hedefe hizmet ediyor. DISC Plus kişilik envanterinin konuşulduğu programın sonunda katılımcılar sınıftan yeni teknikler öğrenmiş olarak ayrılıyor. Çok kısa sürede, insanların davranış profilleriyle ilgili tahminde bulunma ve uygun iletişim stratejisini hayata geçirme becerileri gelişiyor. Bir başka deyişle nabza göre şerbet vermenin bilimsel, somut ve pratik bir yolu paylaşılıyor. Program sonunda katılımcılar hem kendileri hem de ekiplerindekilerle ilgili önemli bir farkındalık seviyesine ulaşıyor.

PROGRAMIN ANA BAŞLIKLARI:



Etkin iletişimin temeli

- Programın amacı ve yaklaşımı
- Başkalarına ulaşabilme ve işbirliklerini kazanabilme
- Etkin iletişim nasıl gerçekleşir?
- Güven modeli
 - İnadırcılık, Kişisel Bütünlük, Uyum



Kendini tanıma ve davranış tercihlerini anlama

- Davranış dili DISC Plus ile tanışma
- Kendinizi nasıl görüyorsunuz?
- Başkaları sizi nasıl görüyor?
- Güçlü yönler hatalı yönleriniz haline gelince



Farklı iletişim ve davranış tercihleri olan insanlar ile bağlantı kurma becerileri

- Bağlantı kurma = kişisel gelişim aracı
- Davranış tercihinizin güçlü yönlerini etkin kullanabilme
- Farklı davranış tercihleri olan insanların güçlü yönlerini kendinizde geliştirebilme
- Birlikte çalıştığınız yöneticiniz, iş arkadaşınız vb. ile bağlantı kurabilme
- İşbirliğini geliştirme, işbirliğinin etkinliğini takip etme



Kişisel DISC Plus raporları

- İletişim için öneri listesi
- İletişimin “evet”leri “hayır”ları
- Motive etmenin yolları, yönetmenin yolları
- Gelişim gerektiren alanlar
- Eylem planı



İnsanları harekete geçiren, motive eden faktörler

- Nelerden hoşlanıyoruz, ne bizi harekete geçiriyor?
- İtici güçler tekniği ile itici güçleri anlamak
- Farklı motivasyon unsurları olan kişileri anlama
- Birlikle iletişim kurarken, ikna ederken bu unsurlardan nasıl faydalanabilirim?



İkna becerileri

- Soru sormak ve yansıtarak dinlemek
- Etkili sorular ve resim çalışması
- Dinleme seviyeleri
- Yansıtarak dinleme pratiği
- Söyleme-sor tekniği
- Sonuç odaklı aktarım
 - 4 köşe taşı tekniği
 - Görüş oluşturma
 - İletişim kurulan kişi(ler)
 - Başkalarının değerlerine yönelik olmak
- Eyleme çağrı
- İkna vaka çalışması



Takım iletişimi (Labirent oyunu)

- Birlikte çözüm üretmek
- Hatalardan öğrenmek
- Sürekli gelişim göstermek



Temel tutum ve yaklaşımlar

- Olumlu-aktif tutum
- Sorunlar karşısında tutum
- Eleştiri karşısında tutum