

## Program szkolenia:

# W co grają ludzie. Czyli jak zrozumieć ukryte struktury i algorytmy komunikacji międzyludzkiej przy pomocy Analizy Transakcyjnej

## Informacje:

<b>Nazwa:</b>	<b>W co grają ludzie. Czyli jak zrozumieć ukryte struktury i algorytmy komunikacji międzyludzkiej przy pomocy Analizy Transakcyjnej</b>
<b>Kod:</b>	<b>AT-games</b>
<b>Kategoria:</b>	Analiza transakcyjna
<b>Odbiorcy:</b>	Scrum Masters, analitycy, liderzy zespołów, DevOps, developerzy, testerzy, liderzy techniczni, architekci
<b>Czas trwania:</b>	3 dni
<b>Forma:</b>	warsztaty

Wiesz że komunikacja jest ważna ale nie lubisz zajmować się "nietechnicznymi" sprawami. Masz poczucie, że szkolenia "miękkie" są nudne, często "przegadane" i nie dają praktycznych narzędzi?

Poznaj elementarne struktury, algorytmy i kody, które rządzą naszymi kontaktami z innymi. Wszystkie narzędzia komunikacyjne to pochodzą z kilku podstawowych zasad, których zrozumienie przeniesie Cię na "wyższy lewel" zrozumienia tego co się dzieje z Tobą i wokół Ciebie. Prosta, intuicyjna a jednocześnie strukturalna, logiczna i algorytmiczna dawka wiedzy o ukrytych mechanizmach rządzących naszymi relacjami to zestaw narzędzi, bez których nie może obejść się żaden senior developer czy projekt menadżer.

Szkolenie oparte o Teorię Analizy Transakcyjnej pozwala zrozumieć ukryte zależności między ludźmi, które są nieodłącznym elementem każdej - nawet najmniejszej interakcji między ludźmi. Zdobyta wiedza i nabyte podczas szkolenia umiejętności pozwalają uzyskać większą efektywność, skuteczność oraz satysfakcję z podejmowanych działań w zespołach roboczych, w kontaktach z klientami czy w relacjach menadżersko-pracowniczych. Szkolenie prowadzone w ciekawy i dynamiczny sposób w oparciu o materiały wideo oraz doświadczenia uczestników warsztatów.

## Zalety szkolenia:

- Kluczowe umiejętności w kontaktach z klientami, współpracownikami, menedżerami i pracownikami,
- Przełamywanie schematów dominacji/podporządkowania w relacjach z klientami,
- Narzędzia rozwoju kompetencji niezbędnych w rolach: lidera technicznego, lidera zespołu, doradcy i partnera klienta,

## Szczegółowy program:

**1. Dlaczego ludzie o najwyższym IQ nie odnoszą największych sukcesów w pracy? - czyli czym jest Analiza Transakcyjna i dlaczego jej zrozumienie jest kluczowe dla naszej efektywności i skuteczności w pracy?**

### **2. Wstęp do modelu AT**

2.1. Building Blocks

2.2. Transakcje - czym są

2.3. Schematy połączeń komunikacyjnych

### **3. W co grają ludzie - czyli prawdziwe znaczenie stwierdzeń**

3.1. Po co tak to szlifujesz

3.2. Nasłuchałeś się tych gwiazdeczek z branży

3.3. Działa? To po co psuć?

3.4. Biznes nigdy nie wie czego chce

3.5. Monady - to coś co odróżnia chłopców od mężczyzn (serio słyszałem to kiedyś:)

### **4. Algorytmy, które nami rządzą - umiejętność rozpoznawania stanów Parent Ego State, Child Ego State oraz Adult Ego State u siebie i innych osób czyli:**

4.1. samoświadomość jako klucz do zrozumienia innych,

4.2. narzędzia budowania świadomości procesów międzyludzkich w relacjach biznesowych

### **5. Uwikłani w zależności - czyli umiejętność przerywania ukrytych struktur komunikacyjnych typu Rodzic-Dziecko, Dziecko-Rodzic w relacjach z klientem czyli:**

5.1. jak budować skuteczną komunikację z klientem?

5.2. AT a prowadzenie efektywnych spotkań z klientem,

5.3. budowanie partnerskich relacji biznesowych,

### **6. Kody manipulacji - umiejętność rozpoznawania i unikania komunikatów z ukrytymi intencjami czyli:**

6.1. jak nie dać się podporządkować ukrytym oczekiwaniom innych?

6.2. konfrontacja i klaryfikacja komunikatów - rozbijanie ukrytych struktur relacyjnych,

6.3. odważne rozmowy - jak budować szczerą i otwartą komunikację?

**7. Trzydziestoletnie dziecko? - czyli jak przestać być "nerdem" w oczach innych,**

**8. Bugi komunikacyjne - czyli case study i praca na przykładach z życia uczestników,**

**9. Mój osobisty KitTool komunikacyjny - czyli zestaw narzędzi opartych o świadomość elementarnych struktur i algorytmów międzyludzkich,**