



TGPO Consult

ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ – ЭТО ДЗЮДО, НО НЕ БОРЬБА

Дженнифер Трелевич,
Исполнительный директор, TGPO Consult
<https://tgpo.ru>



Вы когда-нибудь заметили, насколько сложно установить доверительные отношения по телефону?

- Использование телесной включённости ускоряет процесс понимания.
- Около **70%** информации человек получает невербальным путём.
- Особо быстрое проникновение информации и понимание случается физически, даже без прямого контакта с собеседником.





Чем важны коммуникации в команде?



Для эффективного взаимодействия каждая команда нуждается в умении структурировать и воспринимать коммуникации от других.

Таким образом, члены команды улучшают качество и производительность своей работы.

Без доверия, сотрудники конкурируют между собой, а не с конкурентов компании.

Скрытие лидов и информации

Саботаж друг другу

Плохой мораль и удержание сотрудников – видно клиентам.



Почему мы используем знания и опыт из единоборств в наших тренингах?

- Единоборства - это взаимодействие.
- Без эффективного и своевременного распознавания верной информации от другого человека, невозможно добиться максимальной эффективности своих действий.
- Мы привносим в тренинги свой соревновательный и борцовский опыт, обобщая его в примеры из вашего корпоративного опыта.
- Даём возможность телесно прочувствовать бизнес-компетенции по обратной связи, решению конфликтов и др.
- При этом, никакого спортивного опыта не требуется. Никакой физической нагрузки нет.





Решение конфликтов в коллективе

- Как отследить, что ты в конфликте;
- Как понять, что другой член команды в обиде на тебя, "точит зуб" или занимается подковерным манипулированием;
- Как уйти от прямого конфликта;
- Как найти решение путём переговоров;
- Как работать с коалициями;
- Как предотвратить конфликты путём введения взаимоустраивающих правил.

Важные навыки устойчивости в конфликтах:

- Найти опоры;
- Определить границы;
- Сделать шаг в сторону;
- Вовремя отступить;
- Использовать паузу.





Обратная связь и взаимодействие в команде

- Как давать и принимать обратную связь.
 - Улучшать качество и производительность работы
 - Создавать более доверительную рабочую атмосферу в коллективе
- Не только восприятие, но и правильное структурирование ключевых мыслей, психологические аспекты представления информации.
- Теория обратной связи
 - Похвалы, поправки, советы
- Психология обратной связи
 - Восприятие разных видов информации
 - Эффективное структурирование информации
 - Физические признаки и скрытая коммуникация





Спасибо за внимание!

D.Trelevich@tgpo.ru



Татьяна Клименко

- Создатель и ведущая тренингов по эмоциональной устойчивости в отношениях, поведению в конфликтных отношениях, стрессоустойчивости средствами единоборств.
- Создатель и ведущая тренингов по саморазвитию.
- Работала со сборной командой России по самбо.
- Подготовила трехкратную чемпионку мира по самбо.
- Опыт тренерской работы 30 лет, психологическое консультирование и коучинг - 10 лет.
- Имеет публикации в журналах, создатель и ведущая онлайн-тренингов.



Элина Новгородцева

- Создатель и ведущая тренингов: По эмоциональной устойчивости во взаимоотношениях; Поведению в конфликтных ситуациях; Стрессоустойчивости средствами единоборств; Работала со сборной командой России по самбо
- Сертифицированный специалист по психологическому консультированию, по работе с шоковой травмой, бодинамикой.
- Опыт спортивной и соревновательной деятельности 20 лет, консультирования и тренерской деятельности 10 лет.



Дженнифер Трелевич

- 30 лет в ИТ, почти 20 в управлении, с обширным опытом внедрения современных процессов разработки
- Работа в лидирующих компаниях в РФ и США
- Читает лекции в университетах и НИИ в РФ и США
- Профессиональная активная деятельность в международной организации IEEE
- Публикации в международных, рецензируемых журналах и трудах
- 28 технологических патентов в разных странах