

Коммуникации: стиль общения



«Каждый слышит лишь то, что понимает» (Иоганн Вольфганг Гёте)

Умение общаться зависит от личного стиля коммуникации и является фактором успеха для всех, кто работает с людьми. Методика анализа CAPTain Smart «Коммуникации» дает точную и объективную картину по актуальному стилю коммуникации и предпочтениям человека при его межличностном общении.

В основе методики заложены две испытанные на практике модели коммуникации.

1. По модели Шульца фон Туна, представляющей собой «коммуникационный квадрат», определяется приверженность личности в восприятии или предоставлении информации. Методика расшифрует, какую из «четырех сторон» человек, как правило, проявляет в общении:

- **Содержание** - фокус на информацию (чего я желаю сообщить)
- **Самораскрытие** - фокус на открытость личности (чего я даю о себе знать)
- **Отношение** - фокус на взаимоотношения (что я думаю о другом)
- **Призыв** - фокус на результат (чего я хотел бы добиться от другого)

2. Четыре вида коммуникативных процесса, определяющие типичные требования, которые особенно важны для эффективности в коммуникациях:

- «**Мотивировать и убеждать**», учитывая интересы других и вовлекать их
- «**Аргументировать**» и отстаивать то, что является верным по содержанию
- «**Налаживать и поддерживать отношения**» и умело удержать их
- «**Высказывать пожелания и требования**» в понятной для других форме

Результаты по CAPTain Smart «Коммуникации» помогают целенаправленно подготавливать и проводить мероприятия по развитию коммуникационных навыков как в форме семинара, так и в форме индивидуального коучинга.

Отдача методики:

- Позволяет оптимизировать свой стиль общения *по отношению к поставленным целям*.
- Модели коммуникаций, отображенные в отчете, предоставляют рабочие техники общения.
- Является эффективной диагностикой для дальнейшего построения коучинга и коммуникативных тренингов.
- Проясняет возможные трения в общении, помогает построить эффективные коммуникации.

Область применения: Оперативное управление, Анализ потенциала, Развитие и обучение

Целевые группы: руководители и сотрудники всех уровней и функций, тренеры, коучи

Формат вопроса: 183 парных выборов

Время обработки: 30 минут (мульти алгоритм)

Методики и отчеты: на 8 языках, включая русский, немецкий, английский



Примеры применения – фрагменты

Пример вопросов с парным выбором:

CAPTain Test[®]::

Вопрос 30 из 183 · Модуль 1 из 2

Продолжить позже

- [A] Когда кто-то ко мне плохо относится, это мне мешает.
- [B] Я стараюсь быть в центре внимания.

ДАЛЬШЕ

Примеры отчетов с результатами:

Ваш стиль общения и коммуникаций

Вы цените контакт и общение. Вы охотно работаете в окружении, которое позволяет Вам взаимодействовать с другими. Вы многое решаете в непосредственном контакте. При этом в групповом общении Вы желаете привлечь определенное внимание к себе и демонстрируете свое присутствие.

Последующий график показывает, как Вы коммуницируете на четырех разных уровнях, по соответствующим «сторонам коммуникативного квадрата».



- это **Содержание**: фокус на объективную информацию (факты, суть дела, чего я желаю сообщить)
- это **Самораскрытие**: фокус на сведения о себе (чего я даю о себе знать)
- это **Отношения**: фокус на взаимоотношения (что я думаю о другом и как я к нему отношусь)
- это **Призыв**: фокус на влияние (чего я хочу добиться от другого)