
Dialog wewnętrzny. Jak działać skuteczniej

Szkolenie / Rozwój osobisty

Cel szkolenia:

Na drodze do osobistego zadowolenia i sukcesu stoją często nasze własne przekonania na temat świata, prowadzenia działalności, klienta, możliwości. Przekonania, które manifestują się w formie wewnętrznego dialogu, są drogowskazem naszego mózgu i sygnałem jak mózg ma ukierunkować nasze działania.

Są osoby, które widzą rozwiązania, są osoby, które widzą wyłącznie problemy. Nie jest zaskoczeniem, że liczne badania potwierdzają, że osoby szukające rozwiązań czerpią znacznie więcej satysfakcji z tego co robią i współpraca z nimi przebiega dużo sprawniej.

Warto usłyszeć swój własny dialog, bo tylko wtedy można go zmienić i przestać sabotować to co się robi.

Zakres szkolenia:

Szkolenie swoim zakresem obejmuje zapoznanie się z podstawowymi błędami poznawczymi i przekonaniem, które często nieświadomie przyjmujemy za niepodważalną prawdę, jak je dostrzec w codziennym życiu i w pracy oraz co należy zrobić, żeby je zmienić. Uczestnicy dowiedzą się także jak dostrzec w pozornej porażce czy niepowodzeniu sukces lub szansę na sukces.

Korzyści:

- Zrozumienie negatywnych nawyków myślowych
 - Zmiana ograniczających przekonań
 - Wzmocnienie przekonań, które nas wspierają
 - Przełożenie dialogu wewnętrznego na konkretne sytuacje zawodowe.
-

Dla kogo:

- Wszystkich osób, które chcą dowiedzieć skąd biorą przekonania na temat otaczającej ich rzeczywistości i jak je zmienić.
-

W cenie szkolenia:

- uczestnictwo w szkoleniu
 - komplet materiałów szkoleniowych
 - lunch, serwis kawowy (w przypadku szkoleń stacjonarnych)
 - certyfikat ze szkolenia
 - materiały edukacyjne.
-

Program szkolenia:

MODUŁ I

Wprowadzenie do warsztatu. Zapoznanie, oczekiwania, kontrakt.

Dialog wewnętrzny

- rozmowa wprowadzająca – ustalenie wspólnego rozumienia pojęć.

“To, że coś jest oczywiste nie znaczy jeszcze, że jest prawda”

- podstawowe błędy poznawcze i skróty myślowe wynikające z działania w oparciu o nieuświadomiony wewnętrzny dialog, czyli nasze przekonania.

MODUŁ II

Przekonania w życiu zawodowym i prywatnym:

- do kogo kierujesz swoje działania, poszukiwanie języka odbiorcy po to by mówić językiem jego korzyści, a nie językiem własnych przekonań o swoich usługach.

Przekonania w życiu prywatnym

- czyli co wpoieś swoim dzieciom i czy to jest prawda?

MODUŁ III

Przekonania a strategia Walta Disneya:

- ćwiczenia pokazujące jak zmiana ról wpływa na zmianę percepcji rzeczywistości.

Dobrze, że tak się stało:

- jaki jest plus złamania nogi – trening mózgu w poszukiwaniu nieoczywistego.

Zostaw lub zmień:

- jak zmieniać przekonania ograniczające i jak wyłapywać i wzmocnić te, które nas wspierają.

MODUŁ IV

W co teraz decydujesz się wierzyć

- ustalenie dalszego planu działania.

Informacje organizacyjne:

- Czas trwania –
- Forma szkolenia – stacjonarnie / online
- Kontakt telefoniczny – (+48) 503 177 561
- E-mail - kontakt@pgwi.pl