

Komunikacja i budowanie relacji w perspektywie uczelni wyższej

Warsztat „Komunikacja i budowanie relacji” to praktyczny program rozwojowy skierowany do menedżerów, liderów zespołów oraz wszystkich osób pracujących w środowisku biznesowym, które chcą poprawić jakość komunikacji i budować trwałe, pozytywne relacje w zespole i otoczeniu zawodowym. Program koncentruje się na zrozumieniu różnic osobowości, rozwijaniu inteligencji emocjonalnej, asertywności oraz umiejętności skutecznego komunikowania się, co przekłada się na lepszą współpracę i atmosferę zaufania.



Odbiorcy szkolenia

Szkolenie dla członków zespołu, szefów dla osób, które chcą budować i rozwijać relacje z otoczeniem.



Korzyści

- Wiedza:
 - Zrozumienie roli komunikacji w budowaniu relacji i atmosfery zaufania.
 - Znajomość różnorodności stylów komunikacji i ich wpływu na współpracę.
 - Wiedza o inteligencji emocjonalnej i jej zastosowaniu w pracy zespołowej.
 - Znajomość zasad asertywności i technik komunikacji asertywnej.
 - Znajomość technik zadawania pytań i aktywnego słuchania.
- Umiejętności:
 - Wykrywanie i unikanie sytuacji konfliktowych w komunikacji.
 - Stosowanie narzędzi dobrej komunikacji i budowanie zaufania.
 - Radzenie sobie z trudnymi emocjami i sytuacjami w rozmowach.

- Praktykowanie asertywności i efektywnej komunikacji.
- Zadawanie skutecznych pytań i aktywne słuchanie.
- Kompetencje społeczne:
 - Budowanie pozytywnych relacji i atmosfery współpracy w zespole.
 - Zwiększanie otwartości na różnice i zrozumienie innych.
 - Świadomość emocji własnych i innych oraz ich wpływu na relacje.
 - Rozwijanie postawy asertywnej i odpowiedzialności w komunikacji.



Program szkolenia

1. Komunikacja jako narzędzie budowania relacji
 - Jak komunikacja poprawia relacje?
 - Jak ludzie się komunikują?
 - Nieporozumienia w komunikacji i ich skutki.
 - Rozmowa konfliktogenna – jak jej unikać?
 - Narzędzia dobrej komunikacji.
 - Zaufanie w budowaniu relacji z otoczeniem.
 - Co pomaga w budowaniu relacji? Jak "rozkręcać" relacje?
2. Różnorodność stylów komunikacji
 - Typy preferencji stylów komunikacji.
 - Analiza sposobów przetwarzania i przekazywania informacji przez osoby reprezentujące odmienne style.
 - Różnice jako potencjał do rozwoju.
3. Inteligencja emocjonalna
 - Wymiary inteligencji emocjonalnej – umiejętność rozpoznania własnych emocji, kontrola nad nimi, rozpoznanie emocji u innych, wywieranie wpływu.
 - Jak radzić sobie z własną trudną emocją?
 - Reagowanie na trudne sytuacje w rozmowie: zarzuty ze strony rozmówcy, agresja i brak zrozumienia.
 - Tonowanie emocji – sposoby sprowadzenia rozmowy na neutralny grunt.
4. Wyznaczanie granic
 - Czym jest asertywność i dlaczego to nie jest tylko sztuka mówienia „nie”?
 - Asertywność jako rodzaj postawy.
 - Jak przejawia się asertywność?
 - Zachowania uległe, dominujące i manipulacyjne, a zachowania asertywne.
 - Prawa asertywności.
 - Komunikaty asertywne.
 - Metody wspierające komunikację asertywną.

- Korzyści i możliwe zagrożenia wynikające z postaw i komunikatów asertywnych w relacjach z ludźmi.
- 5. Siła pytań w komunikacji
 - Rodzaje pytań i ich zastosowanie do efektywnego pozyskiwania informacji.
 - Strategie zadawania pytań.
 - Ćwiczenia dotyczące różnego rodzaju pytań, określenie ich skuteczności w zależności od celu rozmowy.
 - Sztuka słuchania.
- 6. Komunikacja wzmacniająca relacje i zrozumienie
 - Wrażliwość różnych ludzi na poszczególne wymiary (4 typy ucha wg typologii F. Schulza von Thuna).
 - Pełne komunikaty (Fakty-Ustosunkowanie się-Potrzeby).
 - Porozumienie bez przemocy (język w komunikacji NVC).
 - Metody pomagające uszczegółwić niepełną wypowiedź rozmówcy.
- 7. Podsumowanie warsztatu
 - Opracowanie planów wdrożenia nowej wiedzy i metod w miejscu pracy.



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane.



Język

język – polski

materiały – polski



Czas trwania

2 dni / 12 godzin

Opis egzaminu

