

Komunikacja i budowanie relacji

Dobre relacje w zespole to oznaka wzajemnego zrozumienia, co wpływa na lepszą komunikację i współpracę. Przy dobrych relacjach rodzi się korzystna atmosfera pracy, ludzie chętniej ze sobą rozmawiają, więcej o sobie wiedzą, wspierają się, oferują pomoc lub dzielą się problemami. Te z pozoru proste zagadnienia stają się wyzwaniem, kiedy stykają się różne charaktery, osoby z różnymi doświadczeniami, patrzące na te same sprawy inaczej niż byśmy oczekiwali.



Przeznaczenie szkolenia

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



Korzyści wynikające z ukończenia szkolenia

- Znalezienie sposobów budowania relacji w swoim zespole i otoczeniu biznesowym.
- Zdobycie wiedzy na temat różnic osobowości oraz jak je przełożyć na korzyść współpracy.
- Umiejętność wychwytywania sytuacji, które mogą wyłonić konflikt.
- Większa otwartość na ludzi i pojmowanie różnic.
- Świadomość emocji własnych i innych.
- Wiedza o sposobach tworzenia, wpływania na atmosferę zaufania, szacunku i dobrych relacji w zespole.



Oczekiwane przygotowanie słuchaczy

Zastosowane metody pracy oddziałują na postawy uczestników. Realna ocena zmiany postaw jest możliwa w miejscu pracy uczestników.



Język szkolenia

- Szkolenie: polski
- Materiały: polski



Czas trwania

2 dni / 10 godzin

Agenda 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 "rozkrecać" 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.