

СПЕЦИФИКАЦИЯ ТРЕНИНГА:

Аудитория: все сотрудники.

Продолжительность: 2-3 дня.

Размер группы:

6-12 человек.

Формат: Чтение, видео модели, видео упражнения, обсуждения в группе, упражнения на взаимосвязь, игра по собственному сценарию.

Проведение: Сертифицированный тренер Advance AG

НАВЫКИ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Interpersonal Management Skills™

Каждый день примерно 80% времени мы отдаем коммуникации с другими людьми. Кроме этого, мы очень часто говорим «сами с собой», что увеличивает это время до почти 100%. Эффективная коммуникация – это не только искусство, но умение и даже наука. Верите ли вы в то, что мозг другого человека работает точно также как ваш? Подумайте еще раз – это ожидание, которое никогда не сможет быть реализовано на практике. Вы никогда не сможете заставить другого человека слушать и слышать вас, даже если вам кажется, что вы говорите очень красиво, но вы всегда можете увеличить ваши шансы если будете относиться к коммуникации как к навыку, который можно и необходимо развивать.

Ежедневно сотрудники организации вовлечены в нескончаемый поток информации, в котором происходит постоянный обмен идеями и новостями, как внутри коллектива, так и в общении с клиентами. Нередко этот поток становится слишком «бурным», стресс возрастает, решения становятся эмоциональными, учащаются конфликты. Эмпатия руководителей и их навыки конструктивной коммуникации являются одним из важнейших условий построения эффективной команды, способствуют развитию инициативы у сотрудников, стимулируют их к нестандартным и инновационным подходам, что, в результате, ведет к улучшению качества и продуктивности деятельности.

ЧЕМУ НАУЧАТСЯ УЧАСТНИКИ:

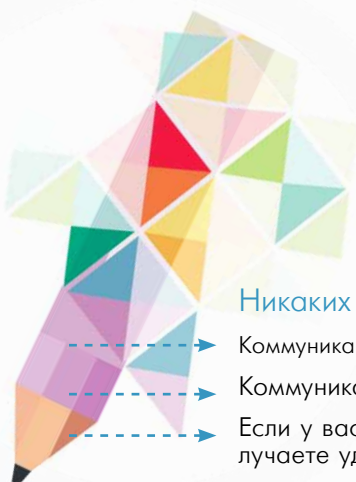
- выстраивать взаимодействие и взаимоотношения в условиях отсутствия административного ресурса влияния;
- понимать собственные эмоции и чувствовать эмоции собеседника, использовать навыки влияния на поведение других людей через их мотивацию;
- использовать навыки конструктивной критики, конструктивного обсуждения и преодоления разногласий, выражения признания другим людям для воодушевления их на достижение больших результатов.

Никаких «особых секретов»! Наш подход к коммуникациям:

Коммуникация - не искусство и не талант. Это, прежде всего, навык, который можно и нужно развивать.

Коммуникация – это многомерная система навыков, где никогда навык не работает один.

Если у вас «на руках» есть хорошие алгоритмы, то вы применяете навыки рефлексивно и получаете удовольствие от успешной коммуникации!



Часть 1. «Мотивы другого человека».

«Система 5»: навыки влияния и мотивирующего убеждения другого человека. «Рамочный» и ситуативные навыки. *Алгоритм: уточнение и подтверждение.*

Участники семинара учатся:

- получать полную информацию, демонстрировать понимание и уважение взглядов и идей собеседников, делать более точные суждения и принимать верные решения;
- уточнять и подтверждать информацию до полной уверенности в том, что ее достаточно для принятия решения и дальнейших действий.

Часть 2. «Критиковать нельзя мотивировать».

Механизмы психологической защиты. Мотивация через сбалансированную обратную связь. *Алгоритм: конструктивная критика.*

Участники семинара учатся:

- устанавливать высокие стандарты качества, стимулировать стремление сотрудников к постановке и решению сложных задач, получать удовлетворение от работы;
- предоставлять объективную обратную связь, вызывая стремление сотрудника к совершенствованию;
- давать оценку предложениям и предотвращать ошибки, не подавляя инициативу сотрудника и не нарушая сотрудничество.

Часть 3. «Что если бы...?»

Приемы обсуждения. Тупиковая ситуация в обсуждении. *Алгоритм: навыки обсуждения и изучения идей.*

Участники приобретают навыки:

- вести открытую дискуссию;
- обеспечивать свободный обмен новыми идеями и информацией;
- суммировать договоренности и план действий так, чтобы всем участникам был понятен дальнейший ход действий.

Часть 4. «Вы не правы».

Причины разногласий и конфликтов. Главная ошибка при преодолении разногласий. *Алгоритм: преодоление разногласий.*

Участники семинара учатся:

- преодолевать разногласия;
- избегать ситуаций “победитель/проигравший”, которые могут вызвать у проигравшей стороны негодование и привести к демотивации;
- добиваться признания сложных и непопулярных решений.

Часть 5. «За героизм и мужество...».

Похвала и признание. *Алгоритм: признание.*

Участники семинара учатся:

- предоставлять более действенные способы выражения признания, чем просто похлопывание по плечу или поверхностный комплимент;
- вдохновлять других в их стремлении к высоким стандартам деятельности.

ЧТО ЭТО ДАСТ ВАШЕЙ КОМПАНИИ:

- повысит качество и продуктивность деятельности;
- создаст атмосферу творчества, в которой поощряются инициатива и свободный обмен идеями;
- увеличит эффективность командной работы;
- уменьшит текучесть персонала компании;
- улучшит процесс обмена информацией между внутренними подразделениями;
- сократит количество межличностных конфликтов и сопротивление, с которым сталкивается организация в процессе своего развития.



” Мы изучаем иностранные языки со школы, чтобы быть понятыми. Ни у кого из нас не вызывает сомнения тот факт, что знание иностранного языка как инструмента, позволяет нам эффективно общаться с представителями других стран и национальностей. Но как часто мы задумываемся о том, как мы говорим, что мы говорим и что мы слышим, находясь в привычной рабочей или личной обстановке? Почему наши коммуникативные навыки мы воспринимаем как нечто само собой разумеющееся?

Анастасия Чучалина, ведущий тренер Advance AG