

INTELIGENȚA , EMOȚIONALĂ



Pentru poziția pe care o ocupă în firmă, de regulă, angajații au cunoștințele necesare din punct de vedere tehnic, profesional.

Ce se întâmplă însă cu relațiile interpersonale? Uneori sunt necesari ani de zile până când echipele de proiect se rodează și până când comunicarea din cadrul organizației devine eficientă și de impact. Între timp, prețul plătit poate fi destul de mare.

De foarte multe ori în comunicare ne concentrăm pe a reacționa la mesajele transmise de celălalt și mai puțin pe propriile dorințe și nevoi. Însă, cu cât ne vom înțelege și accepta mai bine, cu atât vom putea relaționa mai ușor cu cei din jur.

Modulul I: Dezvoltarea abilităților de relaționare și influențare




Obiective

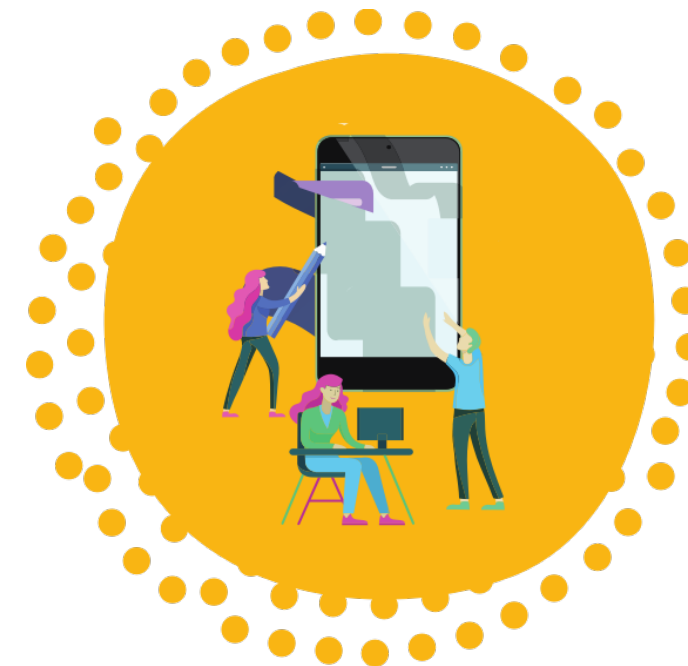
Pe parcursul acestui modul, participanții:



Se vor redescoperi pe ei înșiși, își vor analiza propriile stiluri și valori cu ajutorul instrumentului Life Style Inventory de la Human Synergistics (Stiluri și valori individuale 1™ - LSI 1).

- Metoda Human Synergistics™ are la bază credința că oamenii care primesc informații corecte despre stilurile lor de gândire, pot realiza schimbări pozitive în comportament și astfel pot deveni mai eficace și mai motivați de schimbare;
- LSI 1 este primul dintr-o serie de instrumente Human Synergistics autoadministrate, dezvoltate cu scopul de a ajuta oamenii să răspundă la întrebarea „Cine sunt eu și de ce acționez în acest fel?” Având la bază o combinație de teorii psihologice și principii de măsurare, LSI 1 „măsoară” gândurile și atitudinile care generează comportamentul și influențează relațiile cu ceilalți, precum și felul în care rezolvă probleme sau iau decizii.
- Cu cât o persoană știe mai mult despre stilurile sale de gândire și comportament, cu atât este mai bine pregătită să-și îmbunătățească performanța.

-  Se vor familiariza cu abilitățile de bază ale inteligenței emoționale cu ajutorul matricei inteligenței emoționale, inspirate de Daniel Goleman;
-  Se vor familiariza cu un model de comunicare, inspirat de comunicarea non-violentă creată de Marshall Rosenberg;
-  Își vor identifica punctelor forte și de dezvoltat – Cel mai important aspect al LSI 1 constă în faptul că, față de multe alte instrumente de autoevaluare, oferă un model cantitativ prin care participanții își pot analiza gândirea și comportamentul pentru a recunoaște punctele tari și obstacolele care ar putea împiedica sau frâna dezvoltarea, precum și identificarea surselor de motivație sau stres.



Temele abordate



STILURI ȘI VALORI INDIVIDUALE

- Aplicare chestionar LSI;
- Debriefare și discuții de grup.

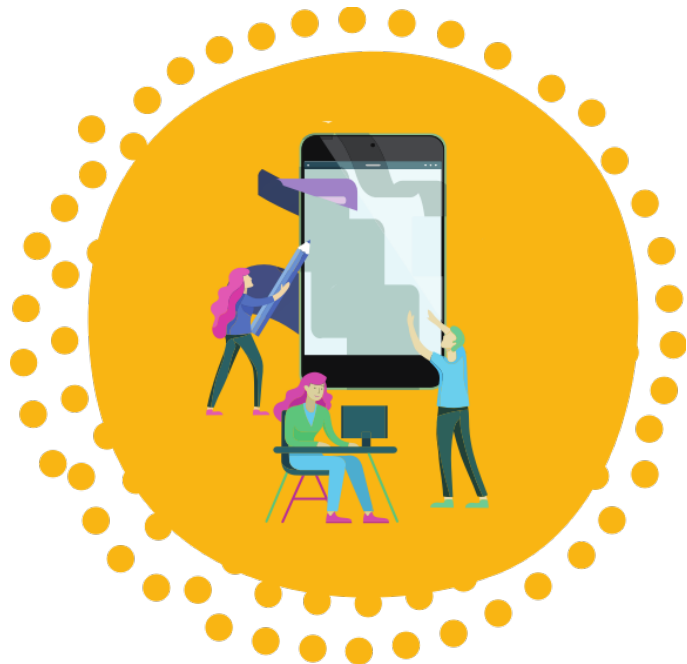


UN MODEL DE COMUNICARE ÎN 4 PAȘI - Un model care ne ajută să ne dezvoltăm:

- Capacitatea de a descrie situațiile care ne stimulează să avem diferite emoții;
- Capacitatea de a conștientiza emoțiile pe care le resimțim și de a ni le asuma;
- Capacitatea de a citi nevoia din spatele emoției – emoțiile sunt un semnal că avem o nevoie importantă;
- Capacitatea de a cere celorlalți ce avem nevoie în mod constructiv.

□





Modulul II: Dezvoltarea abilităților de relaționare și influențare în diferite situații de lucru



Atât faptul ca oamenii depind din ce în ce mai mult unii de alții pentru a atinge rezultate într-un timp foarte scurt, cât și complexitatea relațiilor inter-umane din cadrul organizațiilor, cresc riscul de apariție a conflictelor. Ele pot apărea sub formă de neînțelegeri minore, dar și sub formă de discuții aprinse.



Oricum s-ar ivi, conflictele negestionate afectează relațiile la locul muncă, ne consumă energia și ne deconcentrează, provocând scăderea productivității. Oamenii și organizațiile pot beneficia de pe urma conflictelor, învățând să le gestioneze în mod eficient și cu încredere.



Scopul acestui modul este de a oferi participanților un proces de rezolvare a conflictelor cu colegii care încurajează soluționarea neutră și în același timp construirea relațiilor constructive la locul de muncă.

Obiective

La sfârșitul acestui modul, participanții vor putea să:

Abordeze conflictele cu o mentalitate orientată pe rezolvare;

Discute o situație conflictuală obiectiv și non-defensiv;



Își facă o imagine cât mai clară a cauzei din spatele conflictului;

Dezvolte primii pași și o primă soluție pentru rezolvarea unui conflict;



Mențină “drumul” către găsirea unei soluții;

Poate reduce impactul pe care îl are un conflict asupra productivității și a relațiilor de lucru;



Vom aborda următorul model în 4 pași de rezolvare a conflictelor, sub forma unor acțiuni cheie:

- Evaluează situația;
- Descrie conflictul;
- Găsește un obiectiv comun;
- Mergi mai departe.



Procesul

În cadrul acestui workshop se folosește chestionarul LSI 1, modele video, role-playuri etc.

Durata – o zi, fiecare modul având 3 ore.

Muğumim :)