****

**Jak budować dobre relacje z innymi ludźmi?**

**ADRESACI SZKOLENIA:**

Szkolenie to przeznaczone jest dla ludzi, którzy chcą doskonalić swoje umiejętności w obszarze tworzenia dobrych relacji z innymi osobami z ich otoczenia. Zostało zaprojektowane z myślą o tych wszystkich, których praca opiera się na kontakcie z drugim człowiekiem czy to bezpośrednim czy pośrednim.

**CelE SZKOLENIa:**

Głównym celem szkolenia jest podniesienie jakości komunikacji z innymi osobami, tak by nawiązywać i utrzymywać relacje na jak najlepszym poziomie, po przez:

* zwiększenie świadomości i kontroli nad tym jak się komunikujemy,
* przećwiczenie technik pomagających osiągnąć jeszcze lepsze efekty
w kontaktach międzyludzkich niż dotychczas,
* określenie skutecznych strategii tworzenia dobrych relacji z innymi,
* zapoznanie z metodami pomagającymi zniwelować liczbę konfliktów w relacjach.

**Korzyści dla uczestników:**

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy:

- potrafią tworzyć dobre relacje w pracy i poza nią,

- wiedzą jak zapobiegać konfliktom w relacjach międzyludzkich,

- potrafią kontrolować emocje i prowadzić rozmowę w konstruktywnym kierunku,

- potrafią zidentyfikować potrzeby rozmówcy i wyjść im naprzeciw,

- potrafią swobodnie korzystać z odpowiednich technik zwiększających satysfakcję drugiej strony.

**PROGRAM SZKOLENIA:**

Badania pokazują, że ludzie dorośli najlepiej uczą się przez zaangażowanie i doświadczanie, dlatego to szkolenie zostało zaprojektowane w oparciu o metody pracy aktywizujące uczestników. Ćwiczenia, scenki, łamigłówki, gry i dyskusje, tego na pewno nie zabraknie podczas szkolenia. Takie podejście angażuje uczestników pozwalając im przećwiczyć i nabyć nowe umiejętności. Uczestnicy dodatkowo otrzymają materiały, w których znajdują się rozpisane tematy szkolenia wraz
z konkretnymi przykładami jak można je zastosować w pracy. Wszystko to pozwala w pełni wykorzystać możliwości szkolenia, a także rozwinąć umiejętności niezbędne dla budowania dobrych relacji międzyludzkich.

|  |  |
| --- | --- |
| 9:00 – 10:30 | **BLOK I.** **Dobre relacje – od czego zacząć?**Początek szkolenia to czas w którym uczestnicy zapoznają się ze skutecznymi zasadami w komunikacji. Czyli z tym co robić, żeby inni odebrali nas jako osoby pomocne, przekonujące i godne pochwały. Podczas tego bloku uczestnicy przyjrzą się kim są ich rozmówcy i czego od nich oczekują. Co wpływa na nich zachęcająco, a co odpychająco. Jak komunikaty wysyłane przez nas działają na innych. |
| 10:30 – 10:45 | Przerwa kawowa |
| 10:45 – 12:00 | **BLOK II.** **Dopasowanie odpowiedniego stylu komunikacji do rozmówcy.**Podczas tego bloku uczestnicy zapoznają się z:* dopasowaniem, czyli budowaniem wstępu do dobrej relacji,
* odpowiednimi stylami komunikacji do konkretnych typów osób,
* analizą sposobów odbierania i przekazywania informacji przez konkretne typy rozmówców (4 typy ucha według typologii F. Schulza von Thuna),
* tendencją do wzajemności,
* trójkątem dramatycznym i jego wpływem na relacje.
 |
| 12:00 – 12:15 | Przerwa kawowa |
| 12:15 – 13:30 | **BLOK III.** **Szersze spojrzenie na naszego rozmówcę.**Podczas tego bloku mówić będziemy między innymi o tym co daje „wejście w buty” naszego rozmówcy i dlaczego okazuje się to pomocne w nawiązywaniu dobrych relacji międzyludzkich. Podczas ćwiczenia SWOT uczestnicy określą swoje mocne i słabe strony w komunikacji z innymi osobami. Dodatkowo uczestnicy szkolenia zapoznają się z niezwykle skuteczną metodą komunikacji opartej na potrzebach drugiej strony. Omówimy najważniejsze potrzeby i determinanty ludzkich zachowań. W trakcie trwania tego bloku uczestnicy przećwiczą podczas symulacji i na praktycznych przykładach komunikację opartą na potrzebach. Ten fragment szkolenia często jest dla wielu osób przełomem w ich sposobie porozumiewania się z innymi.  |
| 13:30 – 14:00 | Dłuższa przerwa  |
| 14:00 – 15:30 | **BLOK IV.****Konflikt, podtrzymanie relacji, asertywność.**Podczas tego bloku uczestnicy zapoznają się ze sposobami zapobiegania konfliktom oraz asertywnością opartą na podtrzymaniu relacji. Poruszone zostaną między innymi:* przyczyny powstawania konfliktów,
* emocje w konflikcie,
* komunikat Ja,
* asertywne postawy,
* asertywne prawa,
* asertywna odmowa, prośba i pochwała,
* w co grają ludzie,
* jak przekazywać informacje zwrotne,
* metoda wygrana – wygrana (win-win).

Dodatkowo uczestnicy będą mieli okazje do stworzenia konkretnych scenariuszy rozmów, które mogą wykorzystać w najczęściej pojawiających się sytuacjach, gdzie dobra relacja może być zagrożona.  |