



„Řekni, co si myslíš, a dosáhni, čeho chceš.“

Formulace a sdělování zpětné vazby



„Býk se chytá za rohy, člověk za slovo.“

- Arabské přísloví

„Úspěch vedoucího je možné definovat jako maximální využití schopností jeho podřízených.“

- John C. Maxwell

„Komunikace, umění hovořit jeden s druhým, sdělovat si, co cítíme nebo myslíme, říkat to srozumitelně, naslouchat tomu, s čím přichází ten druhý, a ujišťovat se, že jsme mu rozuměli správně, je podle všeho ten nejdůležitější předpoklad pro vznik a zachování vztahů.“

- L. Buscaglia

KURZ JE URČEN PRO MANAŽERY, KTEŘÍ VE SVÉ PRÁCI POTŘEBUJÍ PRŮBĚŽNĚ PODÁVAT ZPĚTNOU VAZBU PODŘÍZENÝM NEBO KOLEGŮM.

Cíle

- ▶ Ujasnit si, co chci lidem kolem sebe říct a proč.
- ▶ Naučit se zvládnout emoce, které cítíme, když máme být upřímní.
- ▶ Pochopit, že být přímý neznamena zranit druhého.
- ▶ Jak formulovat zpětnou vazbu, aby byla pochopitelná i akceptovatelná.
- ▶ Vyzkoušet si, jaké je dostat zpětnou vazbu a lépe pochopit, co může druhý cítit

LEKTOR

Mgr. Hana Kyrianová

Absolvovala jednooborovou psychologii na FF UK v Praze a následně mnoho hodin odborných výcviků.

Odborník na personální procesy – od roku 1994 působí v praxi jako interní personální poradce a psycholog, jako externí konzultant i jako manažer.

Od roku 1998 se zabývá problematikou vztahů na pracovišti a jejich podporou, sama fungovala jako mediátor a vyjednač při různých vnitrofiremních konfliktech.

Pracuje jako kouč pro problematické zaměstnance i jejich nadřízené.

Je spoluautorkou metodiky CTI, která je zaměřená na zvládání problémů v týmu.



TÉMATY, NA KTERÝCH MŮŽEME PRACOVAT

- Kdy poskytovat zpětnou vazbu.
- Co je účinnější: diplomacie (neřeknu úplně všechno, ale mám jistotu přijetí), nebo přímost (pojmenuji vše „na plno“, ale riskuji, že druhý vše odmítne). A jak poznat, kdy jít kterou cestou.
- Rozdíl mezi hodnocením a zpětnou vazbou.
- Jak sdělit něco, co si myslí druhý. Jak zacházet s „drby“.
- Pravidla pro přijímání zpětné vazby. Co když s ní nesouhlasím, nebo co když nesouhlasí druhý?
- Jak zvládat „obranu“ příjemce zpětné vazby.

Parametry

- ▶ Malá skupina umožňující individuální přístup (do 8 lidí)
- ▶ Trénink se sparing partnerem, prvky koučování týmu, týmové diskuse, zpracování případových studií inspirovaných praxí

Termín

Přizpůsobíme vašim potřebám.
Cena na vyžádání.

Kontaktujte nás



Tres consulting s.r.o.

info@tresconsulting.cz
732 159 734