

STUDIUM KOMUNIKACJI w biznesie

w oparciu o Porozumienie bez Przemocy NVC POLSKA 2018 I EDYCJA

*“Kluczowym zasobem we współczesnych organizacjach są nie ludzie,
lecz JAKOŚĆ RELACJI oraz ZAUFANIE pomiędzy ludźmi.
Zaufanie buduje ZAANGAŻOWANIE”*

– Steven M.R. Covey

Zapraszamy na roczny, intensywny program *Konstruktywna komunikacja w biznesie, w oparciu o Porozumienie bez Przemocy (NVC)*. Program obejmuje 6 dwudniowych modułów (84 godziny), prowadzonych przez doświadczonych trenerów Porozumienia bez Przemocy z Polski i zagranicy. Łącząc teorię z jej praktycznym zastosowaniem, program pozwala na zmianę stylu komunikowania się w organizacji, co przekłada się na tworzenie pozytywnych i konstruktywnych relacji biznesowych.

Dlaczego Porozumienie bez Przemocy (NVC)?

NVC to podejście do komunikacji, stworzone przez Marshalla Rosenberga, charyzmatycznego amerykańskiego psychologa, mediatora, autora i trenera. Dzięki spojrzeniu na relacje przez pryzmat potrzeb, NVC wspiera zaufanie, szacunek i współpracę w organizacjach. NVC to nie tylko filozofia, lecz także konkretne narzędzia i praktyki, które pomagają zmienić środowisko pracy w miejsce, gdzie ludzie mogą dawać z siebie to, co najlepsze. Wpływ NVC wykracza poza to, co dają konwencjonalne narzędzia zarządzania ludźmi. NVC zwiększa samodzielność i osobistą odpowiedzialność pracowników, wspierając jednocześnie współpracę w zespole.

Korzyści wynikające ze stosowania Porozumienia bez Przemocy dla organizacji i poszczególnych pracowników obejmują między innymi:

- Trwałą poprawę relacji i komunikacji na poziomie organizacyjnym.
- Usprawnienie współpracy pomiędzy działami w organizacji, co przekłada się na zwiększenie efektywności i mierzalne wyniki.
- Rozwój umiejętności konstruktywnego rozwiązywania konfliktów, co prowadzi do szybszego znajdowania rozwiązań, z uwzględnieniem potrzeb całej organizacji.
- Zwiększenie świadomości tego, w jaki sposób budować współpracę, unikać niepotrzebnych konfliktów czy cichej urazy.
- Poprawę atmosfery w miejscu pracy, co przekłada się na wyższą motywację, zaangażowanie i produktywność.

Dla kogo:

- Liderów,
- Menedżerów,
- Koordynatorów projektów i Scrum masterów (Agile),
- Właścicieli firm,
- Pracowników działów HR,
- Trenerów biznesu, którzy chcą rozwinąć swoje umiejętności.

Korzyści dla uczestników:

- Krok po kroku poznają podstawy NVC, co zwiększy ich umiejętności komunikacyjne oraz samoświadomość.
- Pogłębią swoje umiejętności zarządzania ludźmi, by być bardziej skutecznymi w rozwijaniu potencjału i motywacji swoich zespołów, dbając jednocześnie o wyniki.
- Wzmocnią swoje relacje zawodowe i uzyskają umiejętności prowadzące do zawierania umów, które działają dla wszystkich.
- Zyskają umiejętność rozwiązywania konfliktów, w sposób zwiększający motywację i poczucie odpowiedzialności u wszystkich zaangażowanych.
- Nauczą się reagować na trudne sytuacje w zgodzie ze swoimi wartościami oraz zwiększą swoją odporność na wyzwania.
- Nauczą się jak troszczyć się o swoje potrzeby, z uwzględnieniem tego, co ważne dla innych.
- Bez względu na stanowisko w organizacji - nauczą się jak pozytywnie wpływać na kulturę organizacyjną i zaangażowanie swoich współpracowników.

Program

I MODUŁ Wprowadzenie do NVC w biznesie

Kay Rung (Szwecja)

Daty: 1-2 luty 2018

- Podstawowe narzędzia i założenia NVC.
- Słowa mają znaczenie - o wpływie słów na komunikację oraz o dostosowaniu języka do okoliczności i ludzi, z którymi rozmawiamy.
- Pułapki komunikacji w biznesie.
- Praktyczne elementy teoretyczne połączone z ćwiczeniami.

II MODUŁ Zarządzanie sobą w kontekście biznesowym

Agnieszka Pietlicka (Polska)

Daty: 28-29 marzec 2018

- Zrozumienie złości i tego jak może nam służyć, wspierając kontakt i osiąganie wyników biznesowych.
- Poznanie mocy sprzyjających przekonań i ich wpływu na atmosferę i wyniki pracy.
- Zrozumienie wpływu ograniczających przekonań na to jak myślimy i działamy.
- Nazwanie i transformacja ograniczających przekonań, aby zwiększyć kreatywność i elastyczność w sytuacjach, które stanowią wyzwanie.

III MODUŁ Komunikacja i współpraca w zespole

Deborah Bellamy (Austria)

Daty: 26-27 kwiecień 2018

- Efektywne rozmowy - prowadzące do wzajemnego zrozumienia i mierzalnych wyników.
- Dawanie i otrzymywanie informacji zwrotnej, która buduje zaangażowanie i motywację.
- Reagowanie na feedback, który trudno jest usłyszeć, z miejsca wyboru opartego na wartościach, a nie reakcji wynikającej z lęku.
- Świątowanie sukcesów i uczenie się na błędach.

IV MODUŁ Przywództwo oparte na współpracy

Georg Tarne (Niemcy)

Daty: 14-15 czerwiec 2018

- Zwiększanie swojego wpływu i przywództwo oparte na współpracy - bez względu na pozycję w organizacji.
- Tworzenie efektywnych struktur podejmowania decyzji, które pozwalają na uwzględnienie wkładu wszystkich członków zespołu.
- Wspieranie umiejętności przywódczych członków zespołu i tworzenie warunków do brania pełnej odpowiedzialności za siebie.
- Przywództwo, w którym motywacja i skuteczność działania pracowników nie muszą zależeć od lidera, lecz są wspierane przez samą strukturę organizacyjną.

V MODUŁ Rozwiązywanie konfliktów i mediacje

Tomasz Bagiński (Polska)

Daty: 27-28 Września 2018

- Rozumienie dynamiki konfliktu.
- Postrzeganie konfliktu jako szansy na kreatywne rozwiązanie sytuacji z korzyścią dla wszystkich zaangażowanych.
- Przechodzenie od konfliktu do współpracy w 5 krokach.

- Praktykowanie rozwiązywania konfliktów w formalny oraz nieformalny sposób.
- Konflikt z perspektywy dwóch osób oraz konflikt grupowy.

VI MODUŁ Coaching NVC w biznesie

Pernille Plantener (Dania)

Daty: 22-23 listopad 2018

- Zwiększanie zaangażowania pracowników poprzez przechodzenie od zarządzania do coachingu, co przekłada się zarówno na poprawę wyników, jak i relacji wewnątrz zespołu.
- Słuchanie i wyłapywanie tego, co nie zostało powiedziane.
- Zadawanie pytań wzmacniających, które mają moc transformowania efektów rozmów.
- Bycie katalizatorem zmiany, poprzez wspieranie innych w przekraczaniu starych nawyków i wzorców komunikowania się lub działania.
- Wspieranie zespołu w ustalaniu i osiągnięciu ambitnych celów.

Logistyka:

Miejsce | Gdańsk, Polska

Czas | Czwartek: 9.00-17.00 (z godziną przerwą na lunch)
Piątek: 9.00-17.00 (z godziną przerwą na lunch)

Cena |

- regularna: 11 900 PLN (+VAT) od osoby (płatne w 6 ratach)
- dla 2+ uczestników z tej samej firmy: - 600 zł za osobę
- gdy zaliczka w wysokości jednej raty jest wpłacona do 20 listopada 2017: 10 800 PLN (+VAT) za osobę

Info | Tłumaczenie na język polski dostępne w razie potrzeby.
Program dostępny również dla indywidualnych firm na [zamówienie](#)

O prowadzących

Kay Rung (Szwecja)

Kay jest trenerem, mediatorem i wydawcą książek. Od 1998 roku pracuje jako konsultant i trener w Szwecji i za granicą, prowadząc warsztaty dla biznesu i organizacji - między innymi dla IKEA, SCA, Jungfermann Verlag, FISO, Norweskiego Czerwonego Krzyża, European University Center for Peace Studies (EPU) i ONZ. Razem z Liv Larsson, trenerką NVC,

prowadzą firmę FRIARE LIV. Swoją wiedzę zdobywał u wielu międzynarodowych trenerów, między innymi bezpośrednio od Marshalla Rosenberga, twórcy NVC. Obecnie dzieli się nią w lekki i jasny sposób, oferując narzędzia, które znajdują bezpośrednie zastosowanie w codziennej praktyce.

Agnieszka Pietlicka (Polska)

Agnieszka pracuje jako trenerka NVC od ponad 15 lat. Jej specjalnością jest przekładanie podejścia, które jest jej osobistym sposobem na życie, na potrzeby różnego rodzaju organizacji - od armii (Niemcy), poprzez uniwersytety, po szkołę (Francja) i firmy (Polska). Wspierała pracowników takich organizacji jak Millennium, Huawei, Raynat, Essilor, Axa, BNP Paribas, MAN, BMW, Good Food, Bundeswehra i innych.

Uwielbia obserwować transformację ograniczających przekonań i moc tych, które nam służą. W swojej pracy łączy Porozumienie bez Przemocy, The Work (Byron Katie) oraz narzędzia Systemów Wewnętrznej Rodziny (IFS). Jej największymi nauczycielami są jej dwaj synowie.

Deborah Bellamy (Austria)

Deborah dorastała w Wielkiej Brytanii, a obecnie mieszka w Wiedniu. Od ponad 20 lat pracuje jako trenerka umiejętności miękkich, konsultant i facylitator - w krajach Zachodniej i Wschodniej Europy. Od 2003r jest certyfikowaną trenerką Porozumienia bez Przemocy. W pracy z biznesem współpracowała z takimi organizacjami jak IBM, Bosch, Uniwersytety Ekonomiczne oraz Instytuty Naukowe. Jej pasją jest wspieranie zmian w organizacjach w sposób pełen empatii i humoru.

Georg Tarne (Niemcy)

Georg jest przedsiębiorcą i konsultantem. Zanim w 2012 roku założył firmę Soulbottles, pracował jako trener NVC i mediator. W ten sposób Soulbottles stała się dla niego miejscem, gdzie mógł w praktyce sprawdzić jak działa biznes zbudowany w oparciu o założenia NVC. Podstawą organizacji pracy w firmie jest holokracja, która pozwala wyjść zarówno poza hierarchię, jak i konsensus, w stronę efektywnej samoorganizacji. W połączeniu z wykorzystaniem narzędzi NVC w codziennej pracy oraz podczas spotkań, plasuje to firmę Soulbottles wśród liderów turkusowych organizacji (vide "Pracować inaczej" Frederic Laloux). Georg przekazał Soulbottles członkom zespołu w 2017r i obecnie pracuje nad kolejnym przedsięwzięciem, wprowadzając jednocześnie model samoorganizujących się przedsiębiorstwa w innych firmach holokratycznych, jak również u bardziej konwencjonalnych klientów jak Bosch, Audi/Volkswagen lub Daimler.

Tomasz Bagiński (Polska)

Tomasz jest trenerem i konsultantem z ponad 10-letnim doświadczeniem. Pracował z różnymi organizacjami - od NGO po globalne korporacje, jak również z osobami na różnych stanowiskach - od kierowników liniowych, po prezesów firm. Swoją przygodę z NVC rozpoczął w 2008r od mediacji NVC w zespole R&D firmy technologicznej. Efekty były niezwykle. Od tamtej pory stał się aktywnym mediatorem NVC i trenerem mediacji NVC, z powodzeniem wprowadzając w szeregu firm narzędzia i rozwiązania oparte na NVC. W swoim podejściu łączy NVC, holistyczne podejście do organizacji bazujące na TOC (Theory of Constraints) oraz wieloletnie doświadczenie w obszarze zarządzania projektami.

Mam silne przekonanie, poparte wieloletnim doświadczeniem, że kontakt międzyludzki jest zawsze pierwszym krokiem w stronę prawdziwej efektywności, bez względu na dziedzinę - zarządzania sobą, zarządzania innymi, sprzedaży, negocjacji, budowy domów czy programowania.

Pernille Plantener (Dania)

Pernille jest certyfikowaną trenerką NVC (2011) oraz certyfikowanym coachem na poziomie PCC (2012), mentorką (2014) i prowadzi firmę coachingowo-doradczą BusinessByHeart. Wspiera małe i średnie firmy w zmniejszaniu fluktuacji, usprawnianiu współpracy oraz zwiększaniu zaangażowania pracowników na każdym poziomie organizacji.

Jest jedną z prowadzących międzynarodowy program szkolenia coachów Leadership That Works. W swojej ojczyźnie Danii pracuje jako zewnętrzny facylitator oraz prowadzi mediacje naprawcze dla policji. Jest częstym prelegentem wystąpień na temat neurobiologii coachingu, empatii w miejscu pracy oraz osobistego przywództwa. Jest współautorką książki At Eyelevel with the Receiver of Violence (2015) - podręcznika dla profesjonalistów pracujących w obszarze przemocy domowej.

Jest pasjonatką zrównoważonego rozwoju - zorganizowała finansowanie oraz prowadziła ponad 20 projektów w tym obszarze.

Organizator i informacje kontaktowe:

Dominika Jasińska
Certyfikowana trenerka NVC / Polska
www.dominikajasinska.pl

Agnieszka Rzewuska - Paca
Certyfikowana trenerka NVC / Polska
www.empoweredliving.pl

Zobacz na: www.strefanvc.pl/studium-komunikacji-w-biznesie/