

ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ЛИДЕРСТВО В БИЗНЕСЕ: ПОСТРОЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОЙ КОМАНДЫ С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОТНОШЕНИЯМИ

Цель: дать участникам инструменты и навыки эффективного донесения бизнес-мыслей в устной и письменной коммуникации (обращениях, выступлениях, распоряжениях и отчётах).

Для кого: для руководителей и специалистов любой сферы деятельности.

Продолжительность: 16 часов (2 дня разом или 1+1 день с перерывом на 2 недели). Также есть комплексная программа, рассчитанная на три месяца (см. ниже).

Эмоциональный интеллект и его роль в бизнесе.	<ul style="list-style-type: none">• Составляющие эмоционального интеллекта и базовые эмоции.• Само-диагностика уровня эмоционального интеллекта участников.• Отработка навыков осознания собственного эмоционального состояния.
Чистый язык для команд: инструменты конструктивного общения	<ul style="list-style-type: none">• Методология чистого слушания (как лучше понимать другую сторону, не примешивая своё восприятие, по Д. Гроуву).• Приёмы само-моделирования (для проработки собственных эмоциональных состояний).• Построение нормы конструктивных взаимоотношений в коллективе.
Конструктивное общение в трудных ситуациях	<ul style="list-style-type: none">• Драматический треугольник (по С. Карпману): роли «преследователь», «жертва», «спасатель».• Самоанализ: мои стратегии поведения в драматическом треугольнике.• Практические стратегии поведения для выхода драматического треугольника.• Стратегии ведения конструктивного диалога в конфликте: чистая обратная связь (по К. Уокер).
Стрессо-устойчивость и асертивное поведение	<ul style="list-style-type: none">• Асертивное поведение: как выражать свои чувства, мысли и защищать свои права конструктивно.• Практика развития социальной чуткости, эмпатия.• Эмоциональный интеллект и взаимодействие в конфликте.• Приёмы снятия психологического напряжения.

Результат:

Прошедшие тренинг сотрудники и руководители:

- ✓ Будут легче выдерживать высокий уровень стресса, минимизируя риск эмоционального выгорания.
- ✓ Разовьют навыки эмпатии и конструктивного диалога.
- ✓ Смогут лучше работать и справляться с негативными эмоциями, своими и других людей.
- ✓ Изучат инструменты поведения в конфликтных ситуациях, чтобы меньше было выплёскивания негатива и больше долгосрочного понимания последствий своих действий.
- ✓ Смогут решать конфликты конструктивно, находя варианты win-win договорённостей.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В БИЗНЕСЕ: КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ

Мы также предлагаем комплексное решение, рассчитанное на долгосрочный результат:

1. **Пре-тренинговое интервью** с участниками тренинга, для определения общих закономерностей в возникновении трудных эмоциональных ситуаций. Конфиденциальное, разумеется. Также на основе этого интервью будет оптимизирована сама программа тренинга и будут разработаны кейсы для практической отработки на тренинге.
2. **Двухдневный тренинг-погружение** в тему эмоционального интеллекта и конструктивного общения. С обязательным домашним заданием. На выходе с тренинга у участников будут практические инструменты и первый успешный опыт их применения. Как базис для развития навыков мы предлагаем методологию «Чистый язык для команд», подробнее её описание — ниже.
3. **Система «эмоциональный напарник»** на первый месяц после проведения тренинга (когда участники, по методикам, полученным на тренинге, будут поддерживать друг друга в освоении нового подхода). Это может занимать не более получаса в неделю, при этом навык действительно будет развиваться, а не забудется через месяц.
4. **Коучинг-сессии для заинтересованных участников** на время прохождения трёхмесячной программы. Обычно мы рекомендуем 1 полуторачасовую сессию в месяц, по запросу, можно в режиме онлайн.
5. **Трёхчасовой поддерживающий вебинар** для всех участников через месяц после завершения тренинга. Его цель — поддержать мотивацию в освоении нового подхода и разобраться в возникших сложных случаях участников.
6. **Меж-тренинговое интервью** с каждым участником через полтора месяца после завершения тренинга. Задача: понять степень продвижения участников, понять, что ещё им нужно для внедрения культуры конструктивного общения и эмоционального интеллекта.
7. **Двухдневный поддерживающий пост-тренинг** для тех, кто успешно выполнил домашнее задание (через 2–2,5 месяца после завершения основного тренинга). Здесь будут даны более продвинутые инструменты и снова будет возможность разобрать возникшие кейсы участников.

Результат:

Прошедшие комплексную программу сотрудники и руководители:

- ✓ Глубже осознают значимость эмоций и их влияния на процесс и результат в бизнесе.
- ✓ Будут лучше распознавать собственные эмоции и причины их возникновения, смогут предотвращать собственные неконструктивные эмоциональные всплески.
- ✓ Получат дополнительный опыт конструктивного, на уровне предпосылок, разрешения конфликтных ситуаций к win-win результату.
- ✓ Начнут использовать прикладные инструменты эмоционального интеллекта для повышения вовлеченности сотрудников, управления конфликтными ситуациями и улучшения отношений.

О методологии «Чистый язык»:

Модель была разработана в конце 1980-х психотерапевтом Дэвидом Гроувом. Начиная с двухтысячных, благодаря Кейтлин Уокер, Чистый язык находит успешное применение в личном коучинге, в фасилитации командных сессий и в других областях человеческой коммуникации.

Само название (Clean Language) означает не отсутствие грязи в языке, а по аналогии с «clean signal» — чистый, «неискажённый», сигнал. Потому что в чистом языке действительно возможно понять другого, не привнося своих стереотипов в его картину мира. При этом это не талант, а методология, подход.

Есть много методологий, которые позволяют взглянуть на ситуацию или задачу с логической точки зрения. Есть подходы, ориентированные на чувства, ощущения. А Чистый язык позволяет подключить ещё и такой способ описания собственного мира, как метафоры, аналогии. Поэтому понимание через Чистый язык может возникать быстрее и быть глубже чем в других подходах.

В бизнесе Чистый язык позволяет:

- ✓ найти ясное понимание ситуации и мотивов среди группы заинтересованных лиц.
- ✓ конструктивно и на уровне предпосылок разрешать конфликтные ситуации.
- ✓ яснее понять коллегу, руководителя, клиента.
- ✓ давать обратную связь так, чтобы она работала.

Более подробно о чистом языке:

- ✓ <https://www.youtube.com/watch?v=talgdjkMeeo> — двадцатиминутное интервью с основательницей метода «Чистый язык для команд» Кейтлин Уокер (на английском, можно включить русские субтитры).
- ✓ <https://www.youtube.com/watch?v=NZuNHVn5gKA> (трёхминутный отзыв топ-менеджера о ценности Чистого языка для его работы и жизни).
- ✓ <https://www.youtube.com/watch?v=8mWt6UYAYoQ> (часовой фрагмент с мастер-класса Кейтлин Уокер, с синхронным переводом).