

**BOOST
TRAIN & RETAIN**

**ΔΕΞΙΟΤΗΤΑ – ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
LACONSEIL**





ΔΕΞΙΟΤΗΤΑ – ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

1.Σκοπός- Στόχος αυτού του θέματος είναι να υποστηρίξει τους ανθρώπους στο HR αλλά και από ένα ευρύ φάσμα εταιρειών και φορέων να συνειδητοποιήσουν τη μεγάλη σημασία που έχει η επικοινωνία τόσο προσωπικά όσο και επαγγελματικά.

2.Στόχοι

α) Τρόποι βελτίωσης των επικοινωνιακών σας δεξιοτήτων

β) Ευαισθητοποίηση σχετικά με τη σημασία της ανάπτυξης ισχυρών δεξιοτήτων επικοινωνίας

3. Περιεχόμενο - τα πιο σημαντικά σημεία / κεφάλαια αυτού του θέματος

-4 έξυπνοι τρόποι για να βελτιώσετε τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες

-Στατιστικά στοιχεία σχετικά με τη σημασία της ανάπτυξης ισχυρών δεξιοτήτων επικοινωνίας



BOOST
TRAIN & RETAIN

4 έξυπνοι τρόποι για να βελτιώσετε τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες

Οι ειδικοί επικοινωνίας έχουν πολλές συμβουλές για το πώς να βελτιώσουν τις δεξιότητες επικοινωνίας.

Για παράδειγμα, ρίξτε μια ματιά στις βέλτιστες πρακτικές του Simon Lancaster για να μιλάτε σαν ηγέτης παρακάτω

Ο Simon Lancaster μοιράζεται τις βέλτιστες πρακτικές του για την ανάπτυξη εξαιρετικών δεξιοτήτων επικοινωνίας



Ή παρακολουθήστε τι έχει να πει η Linda Reynier όταν πρόκειται για την οικοδόμηση εξαιρετικών δεξιοτήτων επικοινωνίας για την προσωπική και επαγγελματική σας ζωή:


BOOST
TRAIN & RETAIN



Όπως μπορείτε να δείτε, δεν υπάρχει κανένας τρόπος για να αναπτύξετε εξαιρετικές δεξιότητες επικοινωνίας ή να γίνετε μεγάλος ηγέτης.

Η μεθοδολογία που θα επιλέξετε θα εξαρτηθεί από εσάς, τους στόχους που θέλετε να επιτύχετε και την προσωπικότητά σας επίσης (δεν χρειάζεται να αναπτύξουμε τις ίδιες δεξιότητες επικοινωνίας).

Για να σας βοηθήσουμε να ξεκινήσετε με την ηγεσία σκέψης, μοιραζόμαστε παρακάτω 4 από τους πιο παραγωγικούς τρόπους για να βελτιώσετε γρήγορα και αποτελεσματικά τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες.





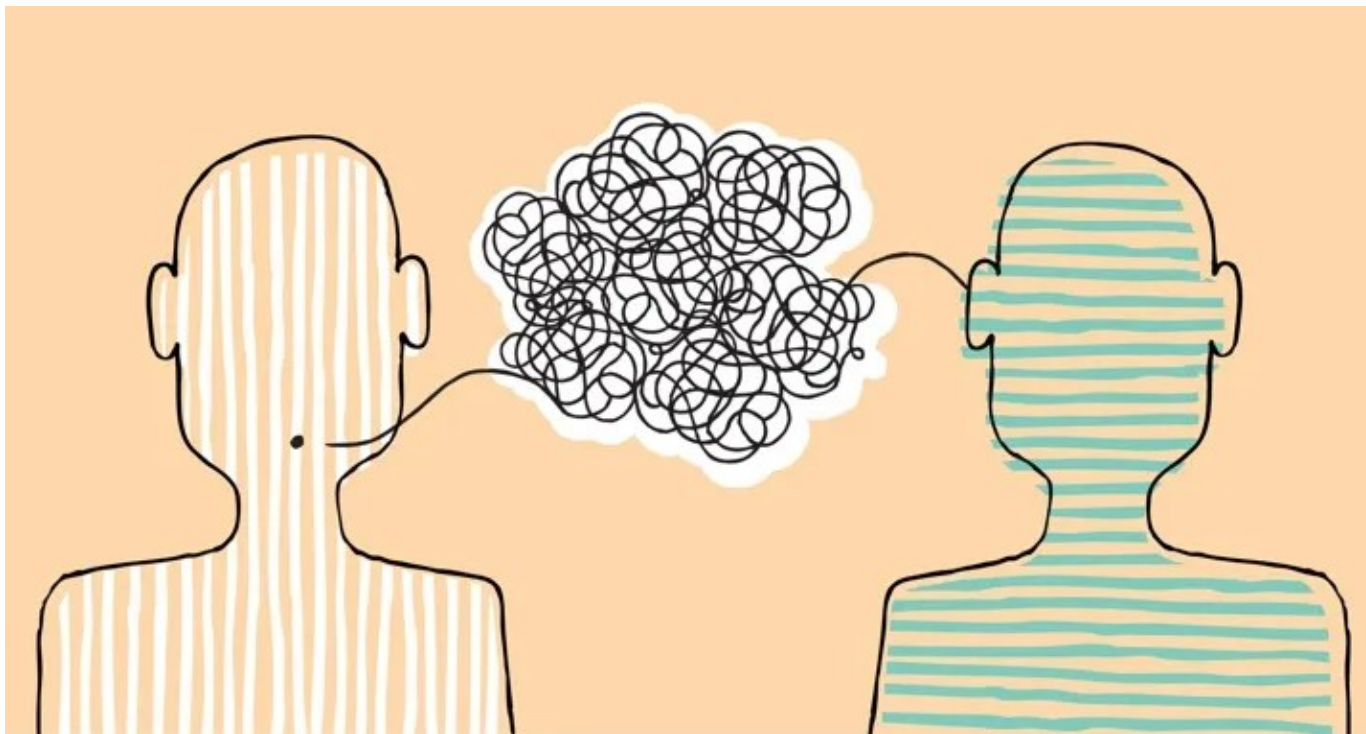
**BOOST
TRAIN & RETAIN**

1. Ακούστε με ενσυναίσθηση

Η ενσυναίσθηση είναι η ικανότητα κατανόησης των συναισθημάτων, των σκέψεων και των πεποιθήσεων ενός άλλου ατόμου. Ακριβώς αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο οι οργανισμοί έχουν αρχίσει να αναπτύσσουν ενσυναίσθηση στο χώρο εργασίας.

Η συναισθηματική αποδοχή, στενά συνδεδεμένη με την ενσυναίσθηση, σημαίνει ότι, αφού συμπάσχουμε και κατανοήσουμε πώς αισθάνεται το άλλο άτομο, μπορούμε να δεχτούμε τους λόγους για τους οποίους κάποιος αισθάνεται ή σκέφτεται με τον τρόπο που το κάνει, ανεξάρτητα από το αν συμφωνούμε με αυτό ή όχι.

Προσπαθήστε να δείτε τα πράγματα από την οπτική γωνία των άλλων αποδεχόμενοι αυτό που ακούτε αντί να προσπαθείτε να «διορθώσετε τα πράγματα και να λύσετε το





2. Μιλήστε

Η επικοινωνία ξεκινά από εσάς. Αναλάβετε την ευθύνη και ξεκινήστε την επικοινωνία, μην περιμένετε και περιμένετε από ένα άλλο άτομο να το κάνει και μην κρύβεστε πίσω από διάφορες μορφές διαδικτυακής επικοινωνίας.

Η καλή επικοινωνία, ειδικά σε σημαντικά θέματα, απαιτεί πολύ περισσότερα από αυτά που μπορούμε να εκφράσουμε σε ένα γραπτό μήνυμα.

Συχνά παρεξηγούμε αυτό το είδος επικοινωνίας επειδή δεν βλέπουμε το πρόσωπο του ατόμου, τη μη λεκτική επικοινωνία του και σε ποιες συνθήκες ξεκινά η επικοινωνία.





3. Προετοιμάστε τι πρόκειται να πείτε

Σκεφτείτε πριν μιλήσετε. Οι περισσότεροι από εμάς δουλεύουμε καλύτερα όταν έχουμε χρόνο να επεξεργαστούμε τις σκέψεις μας πριν τις μοιραστούμε.

Εάν η συνομιλία ή η συνάντηση αξίζει τον πολύτιμο χρόνο σας, αφιερώστε λίγα λεπτά για να προετοιμάσετε το προσχέδιο ομιλίας.

Για μια πολύ σημαντική συνομιλία, δοκιμάστε μια συνομιλία μακέτας με ένα αξιόπιστο άτομο, ώστε να μπορείτε να απαλλαγείτε από τυχόν λάθη.





**BOOST
TRAIN & RETAIN**

4. Να είστε έτοιμοι για διαφορετικές απαντήσεις

Καθώς διαμορφώνετε μια στρατηγική ομιλίας, βάλτε τον εαυτό σας στη θέση ενός ατόμου που θα σας ακούσει.

Αυτό θα εξασφαλίσει μια ισορροπημένη προσέγγιση και θα είστε έτοιμοι να μάθετε και να υπερασπιστείτε πιθανές διαφωνίες και θα είναι ευκολότερο για εσάς να υπερασπιστείτε την άποψή σας.

Κανείς δεν μπορεί να προβλέψει με βεβαιότητα πώς θα αντιδράσουν οι άλλοι.

Βελτιώστε τις πιθανότητες μιας επιτυχημένης συνομιλίας αναμένοντας αρνητικές απαντήσεις και ερωτήματα. Έτσι, είναι πιο δύσκολο για τους ακροατές σας να σας πιάσουν απροετοίμαστους.



Στατιστικά στοιχεία σχετικά με τη σημασία της ανάπτυξης ισχυρών δεξιοτήτων επικοινωνίας



**BOOST
TRAIN & RETAIN**

Παρακάτω έχουμε συγκεντρώσει μερικά από τα πιο σημαντικά στατιστικά στοιχεία σχετικά με τη σημασία της ανάπτυξης ισχυρών δεξιοτήτων επικοινωνίας στο χώρο εργασίας.

- Το 7% της επικοινωνίας είναι λεκτική, το 38% είναι ο τόνος και η κλίση και ένα εκπληκτικό 55% είναι η γλώσσα του σώματος (Haiilo)
- Πάνω από το 80% των Αμερικανών πιστεύουν ότι η επικοινωνία των εργαζομένων αποτελεί βασικό παράγοντα για τη δημιουργία εμπιστοσύνης με τους εργοδότες τους (Slideshare)
- Το 81% των υπευθύνων προσλήψεων αναγνωρίζουν τις διαπροσωπικές δεξιότητες ως σημαντικές (mba.com)
- Ωστόσο, πάνω από το 60% των εργοδοτών δηλώνουν ότι οι υποψήφιοι δεν επιδεικνύουν επαρκείς επικοινωνιακές και διαπροσωπικές δεξιότητες για να ληφθούν υπόψη για θέσεις εργασίας (Business Time)

Στατιστικά στοιχεία σχετικά με τη σημασία της ανάπτυξης ισχυρών δεξιοτήτων επικοινωνίας



**BOOST
TRAIN & RETAIN**

- Το 98% των κορυφαίων πωλητών αναγνωρίζουν τις σχέσεις ως τον πιο σημαντικό παράγοντα για τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων (Salesforce)

Περισσότερο από το 90% των εργαζομένων θα προτιμούσαν να ακούσουν άσχημα νέα παρά καθόλου νέα (Jostle)

Το 69% αναφέρει τις ισχυρές δεξιότητες επικοινωνίας ως λόγο για τον οποίο είναι σίγουροι για την πρόσληψη αποφοίτων από τη σχολή διοίκησης επιχειρήσεων (mba.com)

Σύμφωνα με την Εθνική Ένωση Κολλεγίων και Εργοδοτών, το 73,4% των εργοδοτών θέλουν έναν υποψήφιο με ισχυρές δεξιότητες γραπτής επικοινωνίας (Inc.)

Στατιστικά στοιχεία σχετικά με τη σημασία της ανάπτυξης ισχυρών δεξιοτήτων επικοινωνίας



**BOOST
TRAIN & RETAIN**

Οι εταιρείες χάνουν κατά μέσο όρο 62,4 εκατομμύρια δολάρια ετησίως λόγω ανεπαρκούς επικοινωνίας προς και μεταξύ των εργαζομένων (SHRM)

-Το 69% των διευθυντών δεν αισθάνονται άνετα να επικοινωνούν με τους υπαλλήλους (HR Technologist)

Μόνο το 19% των οργανισμών δηλώνουν ότι είναι «πολύ αποτελεσματικοί» στην ανάπτυξη ηγετών (Infopro Learning)

-Το 82% των εργαζομένων δεν εμπιστεύονται το αφεντικό τους να πει την αλήθεια (Forbes)

- Το 85% των εργαζομένων δηλώνουν ότι έχουν μεγαλύτερο κίνητρο όταν η διοίκηση προσφέρει τακτικές ενημερώσεις σχετικά με τα νέα της εταιρείας (Trade Press Services)



Funded by
the European Union

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

