

PRASME – KOMUNIKĀCIJA LACONSEIL





**BOOST
TRAIN & RETAIN**

PRASME - KOMUNIKĀCIJA

1.Mērķis - Šīs tēmas mērķis ir palīdzēt personāla, kā arī dažādu uzņēmumu un iestāžu darbiniekiem apzināties, cik liela nozīme ir komunikācijai gan personīgajā, gan profesionālajā jomā.

2.Uzdevumi

- a) Komunikācijas prasmju uzlabošanas veidi
- b) Izpratne par to, cik svarīgi ir attīstīt labas komunikācijas prasmes.

3. Saturs

- šīs tēmas svarīgākie punkti/nodaļas
- 4 gudri veidi, kā uzlabot savas komunikācijas prasmes
- Stāsti par to, cik svarīgi ir attīstīt labas komunikācijas prasmes

4 gudri veidi, kā uzlabot komunikācijas prasmes

Komunikācijas ekspertiem ir daudz padomu, kā uzlabot komunikācijas prasmes.

Piemēram, iepazīstieties ar Saimona Lankastera (Simon Lancaster) labāko praksi, kā runāt kā līderim. Saimons Lankasters dalās labākajā praksē, kā attīstīt lieliskas komunikācijas prasmes



**BOOST
TRAIN & RETAIN**



Vai arī skatieties, ko Linda Reinjē (Linda Reynier) stāsta par to, kā veidot lieliskas komunikācijas prasmes jūsu personīgajā un profesionālajā dzīvē:


BOOST
TRAIN & RETAIN



Kā redzat, nav viena veida, kā attīstīt lieliskas komunikācijas prasmes vai kļūt par lielisku līderi.

Metodoloģija, kuru izvēlēsieties, būs atkarīga no jūsu mērķiem, kurus vēlaties sasniegt, kā arī no jūsu personības (mums nav nepieciešams attīstīt vienādas komunikācijas prasmes).

Lai palīdzētu jums uzsākt domu vadīšanu, turpmāk dalāties ar 4 produktīvākajiem veidiem, kā ātri un efektīvi uzlabot savas komunikācijas prasmes.





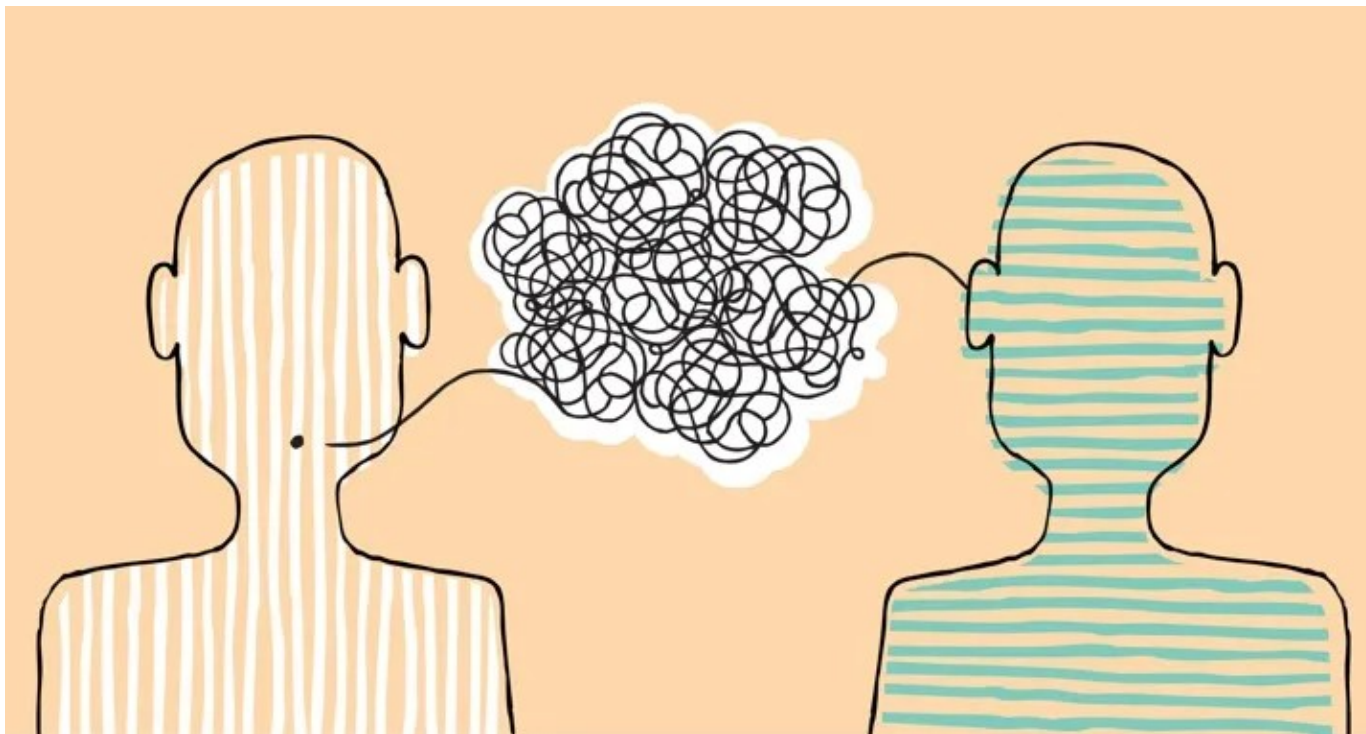
**BOOST
TRAIN & RETAIN**

1. Klausieties ar empātiju

Empātija ir spēja izprast otra cilvēka jūtas, domas un uzskatus. Tieši šī iemesla dēļ organizācijas ir sākušas attīstīt empātiju darbavietā.

Emocionālā pieņemšana, kas ir cieši saistīta ar empātiju, nozīmē, ka pēc empātijas un izpratnes par to, kā jūtas otrs cilvēks, mēs varam pieņemt iemeslus, kāpēc kāds cilvēks jūtas vai domā tā, kā viņš domā, neatkarīgi no tā, vai mēs tam piekrītam vai ne.

Mēģiniet paskatīties uz lietām no citu perspektīvas, pieņemot to, ko dzirdat, nevis mēģinot "labot lietas un atrisināt problēmu".





**BOOST
TRAIN & RETAIN**

2. Runā skaļi

Saziņa **sākas ar jums**. Uzņemieties atbildību un sāciet komunikāciju, negaidiet un negaidiet, ka to izdarīs cits cilvēks, un neslēpieties aiz dažādiem tiešsaistes saziņas veidiem. Labai komunikācijai, īpaši par svarīgiem jautājumiem, ir nepieciešams daudz vairāk nekā tas, ko mēs varam izteikt rakstiskā vēstulē.

Mēs **bieži vien pārprotam** šāda veida komunikāciju, jo neredzam cilvēka seju, tā neverbālo komunikāciju un to, kādos apstākļos komunikācija sākas.





**BOOST
TRAIN & RETAIN**

3. Sagatavojieties tam, ko gatavojaties teikt

Padomājiet, pirms runājat. Lielākā daļa no mums vislabāk strādā, ja pirms dalīšanās ar savām domām mums ir laiks tās apstrādāt. Ja saruna vai tikšanās ir jūsu dārgā laika vērtā, veltiet dažas minūtes, lai sagatavotu runas projektu. Ja saruna ir ļoti svarīga, pamēģiniet veikt sarunas maketu ar uzticamu personu, lai varētu atbrīvoties no iespējamām kļūdām.





4. Esiet gatavi dažādām atbildēm

Formulējot runas stratēģiju, nostādiat sevi cilvēka, kurš jūs uzklausa, situācijā. Tas nodrošinās līdzsvarotu pieeju, un jūs būsit gatavs uzzināt un aizstāvēt iespējamās domstarpības, un jums būs vieglāk aizstāvēt savu nostāju.

Neviens nevar droši paredzēt, kā reagēs citi cilvēki. Uzlabojiet veiksmīgas sarunas izredzes, paredzot negatīvas atbildes un jautājumus. Tādējādi klausītājiem būs grūtāk jūs pieķert nesagatavotu.





**BOOST
TRAIN & RETAIN**

Statistika par to, cik svarīgi ir attīstīt labas komunikācijas prasmes

Zemāk esam apkopājuši dažus svarīgākos statistikas datus par to, cik svarīgi ir attīstīt labas komunikācijas prasmes darba vietā.

- **7 % saziņas veido verbālā komunikācija, 38 % - tonis un intonācija, bet 55 % ir ķermeņa valoda (Haiilo).**
- **Vairāk nekā 80 % amerikāņu uzskata, ka saziņa ar darbiniekiem ir galvenais faktors, lai radītu uzticību darba devējam (Slideshare).**
- **81% personāla atlases speciālistu uzskata starppersonu prasmes par svarīgām (mba.com).**
- Tomēr vairāk nekā 60 % darba devēju apgalvo, ka pretendenti neuzrāda pietiekamas komunikācijas un savstarpējās saskarsmes prasmes, lai viņus varētu pieņemt darbā (Business Time).



**BOOST
TRAIN & RETAIN**

Statistika par to, cik svarīgi ir attīstīt labas komunikācijas prasmes

- 98 % vadošo pārdošanas speciālistu uzskata, ka attiecības ir vissvarīgākais faktors, lai radītu jaunus uzņēmumus (Salesforce).

-Vairāk nekā 90 % darbinieku labprātāk dzirdētu sliktas ziņas nekā nekādas ziņas (Jostle).

-69 % respondentu norāda, ka labas komunikācijas prasmes ir viens no iemesliem, kāpēc viņi ir pārliecināti pieņemt darbā biznesa skolu absolventus (mba.com).

-Saskaņā ar Nacionālās koledžu un darba devēju asociācijas datiem 73,4 % darba devēju vēlas kandidātus ar labām rakstiskās saziņas prasmēm (Inc.).



**BOOST
TRAIN & RETAIN**

Statistika par to, cik svarīgi ir attīstīt labas komunikācijas prasmes

- Uzņēmumi zaudē vidēji 62,4 miljonus ASV dolāru gadā nepietiekamas saziņas ar darbiniekiem un starp darbiniekiem dēļ (SHRM).
- 69 % vadītāju nav apmierināti ar komunikāciju ar darbiniekiem (HR Technologist).
- Tikai 19 % organizāciju apgalvo, ka tās ir "ļoti efektīvas" vadītāju attīstīšanā (Infopro Learning).
- 82 % darbinieku neuzticas, ka viņu priekšnieks saka patiesību (Forbes).
- 85 % darbinieku apgalvo, ka viņus visvairāk motivē tas, ka vadība regulāri informē par uzņēmuma jaunumiem (Trade Press Services).



Funded by
the European Union

Eiropas Komisijas atbalsts šīs publikācijas izdošanai nav uzskatāms par tās saturu, kas atspoguļo tikai autoru viedokli, apstiprinājumu, un Komisija nav atbildīga par tajā ietvertās informācijas iespējamo izmantošanu.

