



PRACOWNIA
PSYCHOLOGII
BIZNESU

JAK ROZMAWIAĆ Z PRACOWNIKAMI ABY ZYSKAĆ LOJALNĄ KADRĘ

Anna Baran

Psycholog, trener biznesu, coach

Pracownia Psychologii Biznesu

Największe osiągnięcia ludzkości powstały dzięki
ROZMOWOM. A jej największe niepowodzenia
są skutkiem BRAKU ROZMOWY.

Wszystko, co musimy zrobić, to upewnić się, że
wciąż ROZMAWIAMY.

Stephen Hawking



ROZMOWA WOJENNA NATO

zwycięstwo i przegrana

przeciwnik

znalezienie winnego

VS

ROZMOWA POKOJOWA ONZ

partner

znalezienie rozwiązania

porozumienie

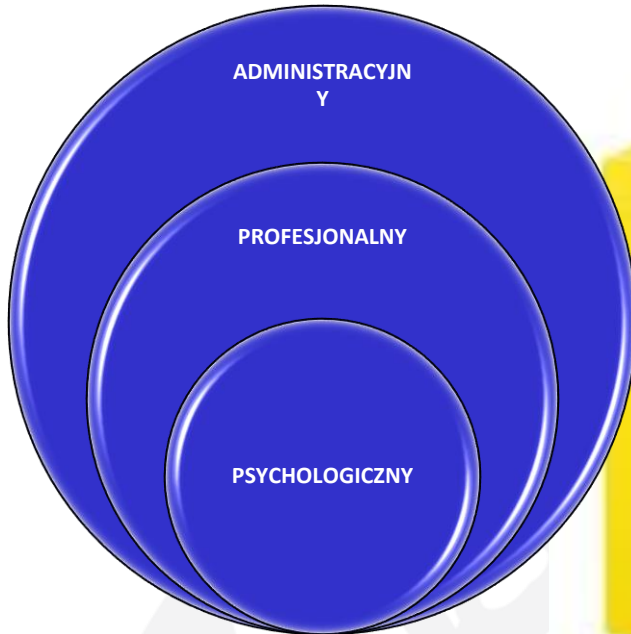


Kiedy trudne rozmowy stają się jeszcze trudniejsze?

1. Słuchamy na I poziomie
2. Robimy założenia
3. Negujemy słowem ALE
4. Zagadujemy problem
5. Odwołujemy spotkanie
6. Pozwalamy na zakłócenia



4 FILARY ROZMÓW Z PRACOWNIKAMI



KONTRAKT

**DOBRE
PRZYGOTOWANIE**

**KONSTRUKTYWNY
FEEDBACK**

**ZADBANIE O
SIEBIE**



KONSTRUKTYWNA INFORMACJA ZWROTNA



FEEDBACK 5 Z

Zbuduj atmosferę

Zapytaj

Zakomunikuj

Zaplanuj

Zmotywuj

**Jakich rozmów nie potrafisz lub nie chcesz
przeprowadzić- ze swoim szefem,
współpracownikiem, pracownikiem, klientem-
które, gdybyś potrafił to zrobić, mogłyby
zmienić wszystko?**





Dziękuję za uwagę i zapraszam do współpracy

Anna Baran

Tel. 604-193-438

a.baran@pracowniamassimo.pl