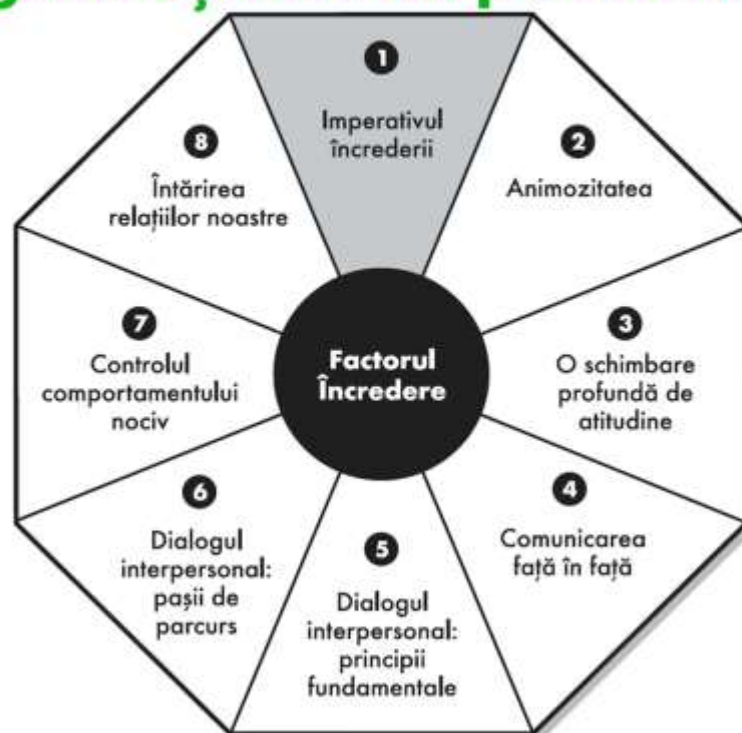


Încrederea - Imperativul relațiilor în organizațiile înalt performante



În ciuda uimitoarelor progrese tehnologice pe care le-am făcut și le facem permanent, munca unei organizații este făcută de oameni. Oamenii sunt aceia care alcătuiesc interfața cu clientul, realizează produsul, prestează serviciul, planifică și coordonează felul în care se face treaba, îmbunătățesc procese și sisteme, asigură calitatea și aduc un profit.

Tehnologia ne-a pus la dispoziție instrumente mai bune, dar tot oamenii rămân aceia care efectuează munca unei organizații și sunt în ultimă instanță responsabili pentru succesul ei.

Prin urmare, una dintre provocările cu care se confruntă orice organizație și toate care există constă în a crea un **climat al încrederii**, unde oamenii să colaboreze și să conlucreze eficient împreună. Atunci când încrederea lipsește, relațiile se caracterizează printr-o atitudine de vrăjmășie: eu împotriva ta, noi împotriva lor. Mai degrabă decât bunăvoință, s-ar putea să existe animozități și resentimente profunde, adeseori disimulate. Ne luptăm unii cu alții pentru ceea ce ne dorim. Cu cât tu câștigi mai mult, cu atât pierd eu — și invers. Respectul dispare și performanța noastră se vede compromisă, căci energiile noastre se canalizează spre manipulare, coerciție și autoprotejare, în loc să susțină efortul comun în direcția viziunii împărtășite de toți.

Noi credem că nu exagerăm cu nimic, afirmând că organizațiile cele mai profitabile vor fi acelea care știu cum să-și creeze un climat al încrederii între toți angajații lor. Nu e ușor să faci acest lucru și el va impune armonizarea filosofiei activității cu concepția organizatorică. Totuși, chiar mai important decât aceste elemente este calitatea interacțiunilor noastre directe, de la om la om. Încrederea constituie o experiență extrem de subiectivă, pe care o vor întări sau, dimpotrivă, o vor slăbi în fiecare zi interacțiunile

noastre, respectul pe care-l arătam, modul în care vorbim cu oamenii și modul în care procedăm pentru a ne soluționa diferențele de opinie și interesele concurente.

Majoritatea organizațiilor sunt pline de oameni inteligenți și capabili, dar care nu-și pot manifesta plenar talentele din cauza unui neajuns în aptitudinile personale de comunicare sau din cauza unui mediu organizațional mai general care nu încurajează comunicarea sinceră și deschisă. În absența modurilor constructive de dialog, mai ales cu privire la chestiunile „delicate politic”, oamenii învață să se ferească de jocurile subterane pentru putere sau dimpotrivă, să se angreneze în ele — prețul fiind însă unul foarte ridicat: ideile bune nu mai ajung să vadă lumina zilei, angajați valoroși își pierd dorința de a contribui la binele organizației, iar alții pur și simplu pleacă.

În cadrul **programului de training Factorul ÎNCREDERE | Building TRUST** organizat de [CODECS](#), veți învăța elementele fundamentale ale încrederii. Veți avea ocazia să vă evaluați propria capacitate de a vi se acorda încredere. Veți învăța cum să-i priviți pe ceilalți prin prisma unei paradigme a încrederii și bunăvoinței, mai degrabă decât una a lipsei de încredere și a alienării. Și veți învăța să jucați un rol în cadrul relațiilor dumneavoastră cu alți oameni din care să-i ajutați să-și continue și să-și consolideze dezvoltarea personală.

Admitem că cele opt module ale programului acoperă foarte multă materie de învățat, dar suntem convinși că, pe măsură ce o veți parcurge și îi veți pune în practică lecțiile, vă veți cimenta încrederea din relațiile cu alți oameni și veți reuși să vă sporiti enorm eficacitatea în cadrul acestor relații.

Obiectivele programului de training:

- Veți afla care sunt elementele esențiale ale încrederii.
- Veți identifica tiparele comportamentale conspirative, care vă subrezesc relațiile cu cei din jur.
- Veți simți nevoia să vă desprindeți de comportamentele nocive și veți învăța cum să o faceți.
- Veți ajunge să-i priviți pe ceilalți într-un mod care încurajează unitatea, încrederea și buna voință.
- Veți înțelege care sunt cele trei stadii ale dialogului interpersonal și vă veți exercisa aptitudinile de dialogare.
- Vă veți dezvolta abilitatea de a aborda deschis slaba performanță și problemele de comportament

Pe parcursul celor 2 zile de training cursanții își însușesc un set de principii și aptitudini necesare dezvoltării unor relații interpersonale de tip câștig-câștig.

Cele opt module ale programului facilitează crearea unor *relații pe temelia încrederii*.

Modulul 1. Imperativul încrederii

- Cum să apreciați necesitatea colaborării în societatea noastră interdependentă.
- Definiția și elementele de bază ale încrederii.
- Evaluarea consecințelor unui grad înalt de încredere și ale unui grad scăzut de încredere, în cadrul unei organizații.
- Înțelegerea de ce este important să te dovedești demn de încredere, în edificarea unui climat de încredere,
- Evaluarea „bonității” din acest punct de vedere.
- Feedback de la alții în privința capacității personale de a inspira încredere.

Modulul 2. Animizitatea

- Înțelegerea dinamicii relațiilor de animozitate.
- Identificarea relațiilor de animozitate și reprezentarea grafică sub formă de diagramă.
- Evaluarea consecințelor animozității.

Modulul 3. O schimbare profundă de atitudine

- Patru rațiuni pentru care intrăm în stări de animozitate.
- Câștiguri aduse de animozitate, dar și prețul pe care-l plătim.
- Absurditatea ideii de a încerca să-i determinăm pe alții să se schimbe.
- Cele două moduri de a fi în relațiile noastre cu ceilalți.
- O schimbare profundă de atitudine față de alții.
- Exersarea priceperii de a crea condiții de siguranță și încredere, în relația cu alții.

Modulul 4. Comunicarea față în față

- Analiza rolului comunicării în relațiile interpersonale.
- Modalitățile alternative de a comunica/de a-i influența pe alții.
- Identificarea stilului preferat de comunicare.
- Analiza consecințelor unei absențe a dialogului.

Modulul 5. Dialogul interpersonal: principii fundamentale

- Definiția și semnificația dialogului interpersonal.
- Un model al principiilor fundamentale ale dialogului.
- Cum să creați un teren al înțelegerii comune.
- Cum să rezolvați problemele de o manieră reciproc benefică.
- Autoevaluare a propriilor aptitudini în materie de dialog interpersonal.

Modulul 6. Dialogul interpersonal

- Pașii dialogului.
- Exersarea aptitudinii de crearea a unei reciprocități în dialog
- Exersarea diferitelor variate de aptitudini de investigare.
- Semnificația și regulile orientative ale partizanatului.
- Identificarea de măsuri de îmbunătățire a capacității proprii de angajare într-un dialog.

Modulul 7. Controlarea comportamentului daunător

- Cum să înfrunțați comportamentul care nu vă îndeplinește așteptările.
- Importanța disciplinei și a conformării în crearea încrederii.
- Elaborarea unui set de cerințe ne-negociabile pentru cei pe care îi conduceți.
- Exersarea aptitudinii de strunire a comportamentului daunător.
- Aplicarea acestei aptitudini la situații din mediul ce vă este familiar.

Modulul 8. Întărirea relațiilor noastre

- Caracteristicile și consecințele co-dependenței.
- Diferența dintre responsabilitatea ta și responsabilitatea față de altcineva.
- Cum se poate folosi contractarea pentru a vă întări pe dumneavoastră înșivă, dar și pe alții.

Construiește-ti cariera alături de CODECS!

Dacă te-am convins sau măcar ți-am stârnit curiozitatea, te așteptăm să *descoperi **Trainingurile de dezvoltare și lucru în echipă** marca [CODECS](#) pentru acel pas care să facă diferența în creșterea ta profesională și personală. Alegerea îți aparține pe deplin. Noi suntem pregătiți să îți oferim condiții de excelență atât în formarea ta profesională, cât și în ceea ce privește siguranța ta.*

Accesează întregul [Calendar de cursuri și evenimente CODECS](#).

Pentru a fi informat cu privire la ofertele și resursele pe care ți le punem la dispoziție, te așteptăm și pe www.facebook.com/CODECSNetwork, pe pagina noastră de LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/codecs>, pe grupurile noastre specializate, în grupul celor care primesc newslettere personalizate nevoilor și intereselor lor, cât și pe Instagram- https://www.instagram.com/codecs_romania/?hl=ro.

Pentru informațiile de care ai nevoie privitoare la programele CODECS, poți accesa www.codecs.ro. Un consultant CODECS îți stă la dispoziție la numerele de telefon 021.252.51.82/3/4 și la adresa de e-mail sales@codecs.ro