

„Komunikacja konstruktywna w biznesie” zachęca do takiego sposobu słuchania i mówienia, który ma potencjał połączenia wszystkich osób związanych z daną organizacją – współpracowników, przełożonych, klientów... Koncentrując się na faktach, uniwersalnych potrzebach sygnalizowanych przez emocje oraz prośbach, możemy jasno odczytywać komunikaty innych i sami być skuteczni w wyrażaniu siebie. Jeśli chcecie spojrzeć inaczej na dialog w miejscu pracy i spróbować nowej postawy w codziennym życiu, to praktyczne przykłady zawarte w tej książce na pewno wam pomogą. Powodzenia w konstruktywnej komunikacji!

***Sylwester Słomski, trener, właściciel Akademii Relacji,  
chce być sobą, wciąż bardziej sobą***

W książce „Komunikacja konstruktywna w biznesie” odnalazłam potwierdzenie, że ważne w relacjach z drugim człowiekiem są empatia i zrozumienie. Dzięki tej lekturze zrozumiałam, że to, w jaki sposób reagujemy i komunikujemy się, jest efektem zaspokojenia lub braku spełnienia naszych podstawowych potrzeb.

Konflikty i związane z nimi frustracje nie wnoszą w nasze życie nic prócz dodatkowego stresu, dlatego zachęcam do przeczytania książki i podjęcia próby zmiany postawy właśnie wobec konfliktów. Lektura zaprasza także do otwarcia się na innych ludzi.

Wplecione w tekst ćwiczenia i przykłady z życia ułatwiają zrozumienie mechanizmów komunikacyjnych i podsuwają scenariusze budujących rozmów. W biznesie spełni się ten, kto odnajdzie klucz do konstruktywnej komunikacji z klientami i z pracownikami.

Uczmy się, jak zarządzać relacjami i tym samym wzmacniać nasz biznes. Autorki utwierdziły mnie w przekonaniu, że to jest osiągalne.

***Marlena Dorniak, Szef Rozwoju Biznesu w Schenker Sp. z o.o.,  
szczęśliwa i spełniona matka, żona i szefowa***

Jeśli zarządzasz ludźmi, to prawdopodobnie zdarza ci się doświadczać przytłoczenia ilością spraw do załatwienia. Bywasz zmęczony tym, że pracownicy realizują zadania inaczej, niż wydaje ci się, że się umówiliście. Chciałbyś, by ludzie wykazywali większą samodzielność. Pewnie z doświadczenia wiesz, że wszelkiego rodzaju zmuszanie ekipy do zwiększenia efektywności ma jedynie krótkotrwałe skutki i nierzadko przyczynia się do powstawania konfliktów.

Jeśli szukasz alternatywnego podejścia do motywowania pracowników i budowania efektywnych zespołów, to ta książka może ci w tym pomóc. Znajdziesz w niej wiele o komunikacji poza wywieraniem wpływu czy manipulacją. Autorki demonstrują na licznych rzeczywistych przykładach, jak rozmowa o potrzebach może otworzyć ludzi na współpracę a dzielenie się informacją zwrotną rozbudza wewnętrzną motywację. Pokazują też, jak radzić sobie z sytuacjami trudnymi i konfliktami, które nie muszą powodować nieporozumień, lecz mogą stać się okazją do tworzenia wzajemnego zrozumienia i współdziałania.

***Łukasz Bieliński, coach, trener komunikacji, skills creator,  
mąż z dwucyfrowym stażem***

Długo czekałam na książkę o Porozumieniu bez Przemocy w biznesie. Czekałam, bo moje doświadczenie potwierdza, że jasność w komunikacji, autentyczne wyrażanie siebie i budowanie szczerych relacji są możliwe z zachowaniem efektywności. Mojemu oczekiwaniu towarzyszyło także pragnienie, by komunikacja konstruktywna docierała do coraz szerszych kręgów.

Książka zawiera konkretne wskazówki, jak przenieść idee Porozumienia bez Przemocy na grunt korporacji, skorzystać z niektórych technik w biurze, szerzyć ten światopogląd w pracy. Co cenne, z książki może skorzystać zarówno osoba, która dopiero poznaje Porozumienie, jak i zaawansowana w temacie. Spróbujecie? Ciekawa jestem waszych doświadczeń.

***Katarzyna Kołacka, trener w międzynarodowej korporacji,  
pasjonatka podróży i dobrej kuchni***