


 A large space shuttle, the Space Shuttle Columbia, is shown on the launch pad at night. The shuttle is white with a large orange external tank and two white solid rocket boosters. The orbiter is attached to the external tank. The shuttle is illuminated by ground lights, and the American flag is visible on the side of the orbiter. The background is dark, suggesting a night launch.

crucial
conversations®

Влияние тренинга «Трудные диалоги»® на агентство НАСА

APPEL | **KNOWLEDGE**
SERVICES

Руководители «NASA APPEL» (Академия развития Программных, Проектных и Инженерных навыков НАСА) оценили 152 человека из четырех отдельных групп, которые прошли тренинг «Трудные диалоги». Выпускники оценивались сразу после обучения и спустя 45 дней, чтобы определить, как изменилось их поведение в результате прохождения тренинга.

О ТРЕНИНГЕ «ТРУДНЫЕ ДИАЛОГИ»

Участники тренинга «Трудные диалоги» приобретают навыки развития своего эмоционального интеллекта для ведения открытых диалогов на всех уровнях организации, в ситуациях, когда ставки высоки, темы сопряжены с риском или вовлечены сильные эмоции. Научившись говорить так, чтобы быть услышанным (и воодушевляя окружающих действовать подобным образом), участники смогут выявлять лучшие идеи, принимать наиболее эффективные решения и согласованно и целеустремленно осуществлять их в организации.

РЕЗУЛЬТАТЫ: Четырехуровневая модель оценки эффективности обучения Килкпатрика

Уровень 1: Реакция – Оценка класса

Участники НАСА были очень довольны обучением. Участникам было предложено оценить курс по пятибалльной шкале, и результаты оказались следующими:

- Вовлеченность = 4,6
- Удовлетворенность = 4,7
- Релевантность = 4,7

Уровень 2: Обучение – Владение навыками

По итогам тренинга 90% участников подтвердили, что они могли бы выполнить ключевые задачи курса с некоторой помощью. Этот показатель улучшился на 34% по сравнению с оценкой до начала тренинга.

Уровень 3: Поведение – Применение навыков на рабочем месте

НАСА измерило четыре критические модели поведения сотрудников на рабочем месте, чтобы оценить, насколько тренинг «Трудные диалоги» действительно повлиял на их поведение.

| Критические модели поведения | Процент применения критических моделей поведения на рабочем месте |
|---|---|
| Разрешение разногласий и умелое решение проблем путем уважительного, откровенного, искусного и безопасного диалога с кем-либо. | 83% |
| Получение и предоставление обратной связи таким образом, чтобы улучшить рабочие отношения и повысить результаты. | 81% |
| Убедительный, а не грубый диалог, позволяющий эффективно говорить в ситуациях, где ставки высоки, вовлечены эмоции и существуют противоположные точки зрения. | 81% |
| Развитие навыка командной работы и привлечение нужных людей таким образом, чтобы принимать правильные решения и гарантировать ответственный подход и уверенность. | 63% |

Уровень 4: Результаты – Возврат к успеху миссии

При прохождении опроса через 45 дней после тренинга участники отметили улучшение результатов в следующих областях:

- Организация работы: 14%
- Отношения в команде: 49%
- Уверенность: 61%
- Качество работы: 17%
- Производительность: 20%

О тренинге «Трудные диалоги»®: каждый раз, когда вы не достигаете результата, причиной этому могут быть трудные диалоги. Будь то проблема низкого качества, слишком медленные сроки внедрения, снижение удовлетворенности клиентов или напряженные отношения, если вы не умеете говорить открыто, вы не добьетесь результата. В рамках курса вас ожидают оригинальные видеоролики и задания. Занятия проходят интенсивно и увлекательно, включают в себя структурированные упражнения и предполагают активное участие в тренинге. Тренинг «Трудные диалоги» предлагает эффективный набор инструментов для создания команды, улучшения отношений и достижения результатов. Участники приобретают навыки, которые помогают им готовиться и успешно разрешать проблемные ситуации, где ставки высоки.

VitalSmarts®

О компании VitalSmarts®: новатор в области корпоративного обучения и развития лидерства, компания VitalSmarts является создателем отмеченных наградами тренингов «Трудные диалоги»®, «Диалоги об ответственности»™, «Сила привычки»™, «Мастер влияния»® и одноименных бестселлеров по версии New York Times. При совместном использовании эти курсы позволяют организациям достичь новых уровней производительности за счет изменения поведения сотрудников. Компания VitalSmarts работала с 300 корпорациями из списка «Fortune 500» и обучила более миллиона человек по всему миру. www.vital-smarts.com

В России VitalSmarts эксклюзивно представляет компания SmartValues (www.smartvalues.ru). При возникновении вопросов обращайтесь по телефону +7 (495) 626-3006.