

CZY „DOBRY SZEF” POWINIEN BYĆ RÓWNIEŻ ŚWIETNYM MEDIATOREM? JAK SKUTECZNIE ROZWIĄZYWAĆ KONFLIKTY W ZESPOLE

WAŻNE INFORMACJE:

- Spory i konflikty w relacjach pomiędzy współpracownikami są nieuniknione, różnice pojawiają się wcześniej czy później w każdej grupie. Są naturalną częścią pracy w zespołach. Dodatkowo, powyższe kryzysy są niezbędne do rozwoju kompetencji społecznych, każdego współpracownika w zespole. W każdym konflikcie tkwi zarówno siła rozwoju jak i siła destrukcji, ale co przeważa? *Decyduje o tym, sposób w jaki dany spór zostanie rozstrzygnięty.* Najważniejsze, aby spór miał charakter jawny i odpersonalizowany, co minimalizuje emocje i irracjonalne zachowania członków zespołu. Niekontrolowane konflikty, budzą trudne emocje, zostawiają wspomnienia pełne złości, gniewu. Silne emocje, brak wzajemnego zrozumienia, nieskuteczna komunikacja, przekształcają się w pogorszenie atmosfery, a następnie w spadek motywacji do pracy w zespole. Eskalacja konfliktu zwiększa u pracowników obawy o przyszłość własną i zespołu, zakłóca komunikację, powoduje wzrost rywalizacji współpracowników w zespole. Zadania i cele stawiane przez zwierzchników, budzą więcej stresu niż energii do działania. Tak działa konflikt, który eskaluje wśród członków zespołu bez kontroli.
- **Jaka jest alternatywa? To sposoby przekształcania konfliktów, w pozytywną motywację do rozwijania relacji oraz zwiększania kompetencji zawodowych. Podczas proponowanego szkolenia zapoznamy Uczestników z technikami rozwiązywania konfliktów oraz wskażemy efektywne sposoby komunikacji w emocjach. W rezultacie dużo łatwiej i wydajniej Uczestnicy zajęć będą mogli realizować swoje cele, zadania stawiane przez zwierzchników.**

CELE I KORZYŚCI:

- **Celem warsztatu, jest:**
 - Wzmocnienie kompetencji rozwiązywania konfliktów w zespole. Należą do nich umiejętności: analizy znaczenia konfliktu, wyboru skutecznej strategii rozwiązania sporu oraz umiejętności komunikowania się w trudnych emocjach.
 - Rozwój umiejętności skutecznego informowania o swoich potrzebach, szczególnie w sytuacji, gdy na drodze do ich zaspokojenia, stają sposoby realizacji potrzeb innych osób.
 - Zapoznanie z koncepcją efektywnej komunikacji z innymi ludźmi w trudnych dla nich, konfliktowych sytuacjach zawodowych. Menadżerowie, którzy na co dzień zarządzają swoimi zespołami, wzmocnią swoje umiejętności zapobiegania nieporozumieniom, nabędą wiedzę jak pracownicy mogą rozwiązywać samodzielnie spory między sobą.
- **Korzyści dla uczestników:**
 - Możliwość rozwoju swoich kompetencji zawodowych, poprzez wzmocnienie umiejętności rozstrzygania konfliktów, umiejętności zmniejszenia napięć między ludźmi w czasie sporów.
 - Zwiększenie poczucia własnej skuteczności, poczucia pewności siebie w trudnych sytuacjach zawodowych.
 - Zwiększenie umiejętności pozytywnego wpływu na postawy swoich współpracowników,
 - Nabycie umiejętności, wypracowania swoich skutecznych metod radzenia sobie ze stresorami, jakie mogą pojawiać się w sytuacjach konfliktowych.
- **Korzyści dla organizacji, w których pracują uczestnicy szkolenia:**
 - Zwiększeniu efektywności i wydajności zespołów roboczych, dzięki zastosowaniu skutecznych narzędzi radzenia sobie z konfliktem.
 - Zwiększeniu zaangażowania pracowników w zespołową realizację projektów firmy,

- Zwiększenie produktywności zespołów dzięki zrozumieniu zasad współpracy przy różnicy zdań, różnicy poglądów.

METODY - zajęcia będą miały charakter praktyczny:

- Krótkie opisy teoretyczne na temat analizy wymiarów konfliktów.
- Dzielenie się praktycznym doświadczeniami prowadzącego.
- Ćwiczenia warsztatowe.
- Praktyczne zastosowanie wiedzy z informacją zwrotną.
- Przygotowana dla uczestników prezentacja.

PROGRAM:

1. Analiza sytuacji konfliktowej, czyli poznajmy pozytywną stronę sporów i nieporozumień:

- Konflikt – przyczyny, źródła, mechanizm powstawania, analiza prostym modelem TRIP.
- Anatomia konfliktu wg Moore'a. Najczęstsze spory w relacjach zawodowych czyli o co się kłócimy?
- 3 sposoby wypracowania akceptowalnych dla wszystkich rozwiązań.
- Dlaczego konflikty, kryzysy są świetną bazą do rozwijania naszych relacji?, czyli analiza kilku praktycznych przykładów zakończeń konfliktów.

2. Czy możemy uniknąć sporów w zespole?

- Kiedy warto, a kiedy lepiej unikać konfrontacji i trudnych rozmów, czyli nie taki wilk straszny jak go malują". 😊
- Najlepsze reakcje szefa na postawę sarkastyczną, roszczeniową, poniżającą, wyniosłą, lekceważącą drugiej osoby.
- Opracowanie wzorców i technik rozwiązywania trudnych sytuacji, np. podczas rozmowy z pracownikiem roszczeniowym.
- Komunikowanie się z osobą z silnymi własnymi przekonaniem, swoim zdaniem na temat przedmiotu sporu.
- Ćwiczenia z informacją zwrotną.

3. Strategie rozwiązywanie konfliktów, rodzaje i dynamika sporów, czyli pracujemy nad trudnymi emocjami:

- Formułowanie komunikatów prowadzących do porozumienia, czyli co zrobić by być zrozumianym.
- Jestem Wściekła, czy można dogadać się z kimś w emocjach?
- Trudny pracownik czy dobry człowiek w trudnej sytuacji?
- Tworzenie dobrych argumentów do wypracowania porozumienia z drugą osobą.
- Praktyczne sposoby, jak przeciwdziałać, technikom manipulacji stosowanym przez współpracowników.

4. Podsumowanie warsztatu:

- Sesja pytań, odpowiedzi, dyskusja nad możliwością transferu pozyskanej wiedzy do swojej codziennej praktyki.

ADRESACI:

Menadżerowie, pracownicy, którzy spotykają się z konfliktami, sporami w zespołach roboczych.

PROWADZĄCY:

Psycholog organizacji, Konsultant biznesowy, Coach, Trener. Doradza w obszarach związanych z projektowaniem i zarządzaniem Kulturą Organizacji w firmach, traktując ją jako czynnik budujący poziom zaangażowania pracowników. Specjalizuje się w aspektach związanych z relacjami międzyludzkim. Szczególnie pomaga w rozwoju efektywnych narzędzi kierowania: skuteczna wielowymiarowa komunikacja, rozwiązywanie konfliktów, zarządzanie emocjami, techniki wywierania wpływu. Jest Trenerem z wieloletnim doświadczeniem praktycznym. Od kilku lat stale współpracuje z firmami finansowymi, branży TSL, administracji publicznej - prowadząc konsultacje, coaching, regularne szkolenia wspierające i pod noszące efektywność codziennej pracy pracowników tych firm. Współpracuje jako wykładowca z Uniwersytetem SWPS, prowadzi zajęcia dla studentów wydziału psychologii w Sopocie na kierunku psychologia biznesu i organizacji, w przedmiotach psychologia relacji biznesowych oraz komunikacja w procesach sprzedażowych.

Czy „Dobry Szef” powinien być również świetnym mediatorem? Jak skutecznie rozwiązywać konflikty w zespole.



10 kwietnia 2024 r. Szkolenie w godzinach 9:00-15:00



stacjonarnie

MIEJSCE: As-Bud Centrum Konferencyjno-Szkoleniowe; al. Jerozolimskie 81; 02-001 Warszawa

Cena 749,00 zł netto PLN. W przypadku zgłoszenia do 27 marca cena wynosi 649,00 PLN netto.

Cena obejmuje: Udział w profesjonalnym szkoleniu w wskazanej sali szkoleniowej która spełnia wszystkie wymogi w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa sanitarnego, materiały szkoleniowe w wersji papierowej, certyfikat ukończenia szkolenia, możliwość konsultacji z trenerem, przerwy kawowe i lunch.

DANE DO KONTAKTU:

Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej Centrum Mazowsze
ul. Jelinka 6, 01-646 Warszawa
tel. 533 721 103
szkolenia@frdl.org.pl

Nazwa i adres nabywcy (dane do faktury)

Nazwa i adres odbiorcy

NIP

Telefon

1. **Imię i nazwisko uczestnika,**
stanowisko,
E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU
2. **Imię i nazwisko uczestnika,**
stanowisko,
E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

Oświadczam, że szkolenie dla ww. pracowników jest kształceniem zawodowym finansowanym w całości lub co najmniej 70% ze środków publicznych (proszę zaznaczyć właściwe)

TAK NIE

Dokonanie zgłoszenia na szkolenie jest równoznaczne z zapoznaniem się i zaakceptowaniem regulaminu szkoleń FRDL zamieszczonym na stronie Organizatora www.frdl.mazowsze.pl oraz zawartej w nim Polityce prywatności i ochrony danych osobowych.

Zgłoszenia prosimy przesyłać do 3 kwietnia 2024 r.

UWAGA Liczba miejsc ograniczona. O udziale w szkoleniu decyduje kolejność zgłoszeń. Zgłoszenie na szkolenie musi zostać potwierdzone przesłaniem do Ośrodka karty zgłoszenia. Brak pisemnej rezygnacji ze szkolenia najpóźniej na trzy dni robocze przed terminem jest równoznaczny z obciążeniem Państwa należnością za szkolenie niezależnie od przyczyny rezygnacji. Płatność należy uregulować przelewem na podstawie wystawionej i przesłanej FV.

Podpis osoby upoważnionej _____