

GESTIONE DEI CONFLITTI

Il corso si propone di far acquisire ai partecipanti le modalità base della negoziazione aziendale, con un format che permette di applicare in maniera immediata e concreta quanto appreso a situazioni della vita reale professionale. Il corso è gestito con una modalità fortemente interattiva con simulazioni, casi, ed esercizi.

Il corso permette di sviluppare la propria consapevolezza e la comprensione delle dinamiche emozionali durante un conflitto e non soltanto di apprendere tecniche di tipo “razionale”. In questo modo è possibile trasformare il conflitto stesso in energia creativa.

Obiettivi

L'obiettivo del corso è fornire tutti gli strumenti teorici e pratici per leggere, gestire e risolvere situazioni di conflitto in azienda, con un approccio consapevole e responsabile ispirato al coaching ontologico trasformazionale.

Destinatari

Il corso è rivolto a formatori, responsabili HR, manager, imprenditori, liberi professionisti, team leader, consulenti, psicologi, coach.

Durata

12,5 ore

Modalità di erogazione

On -line su piattaforma formativa: 4 moduli in autonomia e **1** modulo interattivo (Follow-up, 2,5 ore).

Inviando una mail a scuola@ablacoaching.it, si prenotano call di approfondimento relative ai 4 moduli.

Programma formativo

I. IL CONFLITTO

- Che cos'è il conflitto
- Comprendere come nasce un conflitto
- Esercizio pratico
- Le credenze in gioco
- Io ho ragione, tu torto
- La dinamica delle emozioni
- Le tre dimensioni di Galtung
- Task

II. PREPARARSI AL CONFLITTO

- I 4 stili comportamentali
- Negoziazione con sé stessi
- Gli stili conflittuali
- Le competenze conflittuali
- Esercizio pratico
- Task

III. GESTIONE DEL CONFLITTO

- Atteggiamenti positivi per risolvere il conflitto
- Strategie di gestione del conflitto
- Tattiche di gestione del conflitto
- Approccio conversazionale
- Task

IV. PIANO D'AZIONE

- Esercitazioni
- Progettare un intervento
- Costruire un piano d'azione
- Task

V. FOLLOW-UP

Alla fine del corso i partecipanti otterranno:

- Pdf, audio e video sempre disponibili
- Esercizi (con soluzioni) replicabili
- Un piano d'azione mirato per il proprio contesto lavorativo e verificato a posteriori (Follow-up)
- Bibliografia

Alcuni riferimenti teorico-scientifici

L'Inner Game di Gallwey, la maieutica socratica, l'ontologia del linguaggio di Echeverria, il coaching ontologico trasformativo, gli speech acts di John Searle, il Focusing di Gendlin, il modello di cambiamento evolutivo (Campbell, Trevisani), la psicologia umanistica di Rogers e Frankl, i livelli neurologici di Bateson-Dilts, l'intelligenza emotiva, il triangolo ABC di Johan Galtung, il modello di William Ury.