

## **Тренинг–семинар Олега Вайнберга «Управление конфликтами: предвосхитить, избежать, нивелировать или преобразовать?»**

### **Введение**

Конфликты в деловой среде вызываются различными причинами и протекают при неодинаковых обстоятельствах. Зачастую они возникают в результате нарушения или несоблюдения норм деловой этики, а также столкновения противоположных мнений, несовместимых ценностей, различных оценок и подходов. Самое верное средство ликвидировать конфликты такого рода – найти общие ценности, оценки и подходы, которые принимали бы все конфликтующие стороны.

Однако главные причины могут таиться намного глубже. Поэтому важно иметь инструменты для их поиска. Конфликт должен стать не препятствием, а ещё одним средством достижения эффективных деловых коммуникаций.

Данный тренинг будет полезен руководителям высшего и среднего звена, линейным руководителям и специалистам.

### **Цели обучения**

- Научиться использовать конфликтные ситуации для более глубокого понимания своих коллег.
- Осознать свои цели и мотивы.
- Получить навык использования инструментов разрешения конфликта для нахождения общих целей и ценностей и выхода на новый уровень деятельности.
- Повысить эффективность своей работы и коммуникаций с коллегами.

### **Ожидаемые результаты участников тренинга**

- Разберутся с конфликтными ситуациями.
- Потренируются на практике в выявлении того, что на самом деле стоит за внешними проявлениями конфликта.
- Освоят базовые психологические приёмы для разрешения конфликта.

## В программе тренинга

### Причины возникновения конфликтов.

- Конфликт как следствие использования неадекватных стратегий воздействия на людей.
- Конфликты ролей.
- Конфликт в результате неудачного способа коммуникации.
- Конфликт вследствие нарушения психологического контракта.
- Конфликт целей, отсутствие SMART целей.
- Конфликт, возникший в результате оценки деятельности.

### Конфликты в команде.

- Распределение ролей в команде.
- Стадии развития команды.
- Однородные группы и групповое мышление.

### Способы разрешения конфликта.

- Поведение в конфликте.
- Разрешение путём понимания карты мира оппонента.
- Осознание позитивного намерения сторон, лежащего в поведении всех участников конфликта.
- Три позиции восприятия ситуации в конфликте.
- Работа с возражениями в конфликте.
- Нейробиологические уровни. Разрешение конфликта путём использования более высоких уровней.

### Методы проведения

Командные и индивидуальные упражнения, обсуждения, дискуссии, интерактивные мини-лекции, демонстрации и презентации, разбор кейсов, сквозной проект.

### **Формат тренинга**

- Один день: с 10:00 до 18:00.
- Два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Обеденный перерыв: 60 минут.

### **Дополнительно**

Тренинг ведёт Олег Вайнберг – бизнес-тренер с опытом работы в проектах 21 год и преподавания менеджмента 11 лет. Имеет 18-летний опыт работы в бизнесе на самых разных уровнях: от линейного сотрудника до директора по инновациям и члена Совета директоров.

Олег много лет преподаёт курс МВА в Санкт-Петербургском представительстве Открытого Университета Великобритании и РАНХиГС (Москва). Автор книги «Организация через телескоп. Как узнать, что происходит на самом деле».