

Авторский тренинг Игоря Рейника «На работу - как на праздник! Стресс-менеджмент и разрешение конфликтов»

Введение

Очень часто наша работа бывает связана со стрессом: отказы от клиентов, требования руководства, недоработки коллег и подчинённых. Повод для беспокойства найдется всегда. Постоянный стресс не просто утомляет, а приводит к снижению личной работоспособности, к ошибкам и конфликтам в коллективе, что ухудшает общие показатели организации. Кроме того, длительное пребывание в напряжении может стать причиной проблем со здоровьем.

Данный тренинг посвящён обучению навыкам саморегуляции, устранению стресс-факторов из своей профессиональной деятельности и эффективному взаимодействию с коллегами.

Цели обучения

- Освоить принципы эффективного взаимодействия в коллективе.
- Минимизировать стресс в профессиональной деятельности.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Научатся выстраивать продуктивные и комфортные отношения в коллективе.
- Смогут эффективно решать конфликтные ситуации в духе совместного выигрыша.
- Осознают причины стресса и сумеют с ним справляться.
- Освоят способы уменьшения напряжения в работе.
- Будут уметь предотвращать манипуляции.

В программе тренинга

Знакомьтесь: стресс.

- Откуда берутся неприятные переживания на работе.
- Как стресс помогает нам жить и работать.
- Физиология стресса.

- Как накапливается напряжение.
- Побочные эффекты стресса: от неприятных до опасных.
- Методы снятия напряжения.
- Как борьба со стрессом может усилить стресс.

А Вы умеете управлять эмоциями?

- Что такое эмоциональный интеллект.
- Разум или чувства: нужно ли выбирать?
- Для чего природа наградила нас эмоциями.
- Кто кем управляет: Вы эмоциями или они Вами?
- Управлять или подавлять - почувствуйте разницу.
- Алгоритм управления эмоциональным состоянием.
- Как выражать эмоции без ущерба для отношений.

Принципы построения эффективных и комфортных отношений.

- Зачем нужны хорошие отношения на работе.
- Чем деловые отношения отличаются от дружеских.
- Стратегии взаимодействия. Что ждет Ваши отношения в перспективе.
- Кто отвечает за качество Ваших отношений.
- Доверие как основа эффективного взаимодействия.
- Создание и выполнение договорённостей.
- Подчинённый: раб или деловой партнёр?
- Коллеги: конкуренты или соратники?
- Руководитель: надсмотрщик или организатор?
- Что такое психологические границы и нужно ли их защищать.
- Как отстаивать свои права и не спровоцировать конфликт.

Вы получаете не то, что заслуживаете, а то, о чём договорились.

- Алгоритм успешных переговоров.
- Что нужно до того, как начать общаться.
- Положительный настрой собеседника: почему он нужен и как его добиться.
- Сначала старайтесь понять, потом – быть понятым.

- Что делать, если договориться не получается.
- Как убедиться в том, что договорённость создана.

Конфликты – это нормально.

- Природа конфликтов.
- Стоит ли их бояться.
- Конфликтогены: как сделать скандал из ничего.
- Как предупредить появление конфликта.
- На какой фазе развития конфликта его лучше решать.
- Алгоритм выхода из конфликта.

Манипуляции: человек человеку друг?

- Манипуляция. А что это вообще такое?
- Путь войны - путь обмана. Зачем люди используют манипуляции.
- Стоит ли ими пользоваться со своей стороны.
- Плюсы и минусы использования манипуляций.

Психология манипуляций.

- Треугольник Карпмана. Три сравнительно честных способа добиться своего.
- Манипуляции как распространенный способ общения.
- Вами манипулируют. Кто Вы: невинная жертва или соучастник?
- Страх как единственный способ заставить Вас сделать то, что Вы не хотите.

Не дразните собаку. Как не спровоцировать манипуляции в свою сторону.

- «Он первый начал!». Вы уверены?
- Что такое «ассертивное поведение».
- Уверенность в себе: показная или настоящая?
- Настрой – это важно. Как отношение влияет на результаты.
- Создаём продуктивное отношение к себе, партнёру и процессу переговоров.

Предупреждён - значит вооружен. Возможные поводы для беспокойства в офисе.

- Как быть, когда работы сверх меры.
- Стоит ли терпеть ли оскорбления?
- Угрозы: как с ними справляться и стоит ли отвечать на них взаимностью?
- Лень. Почему она появляется и как с нею бороться.

Методы проведения

Тренинг проводится с использованием парных и групповых упражнений, интерактивных лекций, игр, обсуждений, индивидуальных заданий.

Формат тренинга

- Два дня: с 10:00 до 18:00.
- Ежедневно два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Ежедневно обеденный перерыв: 60 минут.

Дополнительно

Обучение проводит Игорь Рейник - бизнес-тренер, практик с опытом работы в сфере тренингов личностного роста. В работе учитывает эмоциональные аспекты изменений, а также гармоничные отношения участников с окружением.

Автор книги «Жизнь без страха». Опыт тренерской работы и консультирования более 8 лет.