

Siła przywództwa. Supermoce i oczekiwania wobec lidera terazniejszości

Czas trwania: 1 dzień

Cele szkolenia:

Celem szkolenia jest budowanie świadomości strefy wpływu menedżera na siebie, a tym samym na zespół. Pokazanie jak jego reakcje, zachowania, wybory budują jego autorytet, a tym samym zaufanie, zaangażowanie w zespole. Wskazanie jak postawa menedżera, jego jakość komunikacji zaprasza innych do brania odpowiedzialności za podejmowane działania.

Szkolenie odpowiada na pytania:

- Czym jest bezpieczeństwo psychologiczne i dlaczego jest kluczowe w zespole?
- Jak unikać 5 dysfunkcji pracy zespołu?
- Na czym polega rola menadżera w świecie, gdzie jedyną pewną rzeczą jest zmiana?
- Czym jest jakościowa komunikacja budująca zaufanie?
- Jak menadżer może poszerzać swoją perspektywę stosując narzędzia aktywnego słuchania?
- W jakie pułapki poznawcze wpadamy i jak ich unikać?
- Jak emocje wpływają na naszą komunikację i współpracę?
- Po jakie narzędzia warto sięgnąć, aby zadbać o siebie i swój stan emocjonalny?

Program:

Moduł 1. Współczesny lider – rola, wyzwania, oczekiwania

- Kim jest lider w dzisiejszej rzeczywistości organizacyjnej i czego naprawdę potrzebują od niego pracownicy
- Jak zmienia się rola menedżera w środowisku niepewności i ciągłej zmiany
- Jak odnaleźć równowagę między wymaganiami organizacji a potrzebami ludzi

Moduł 2. Siła przykładu – jak postawa lidera wpływa na zespół

- Czym jest „modelowanie” zachowań i jak menedżer staje się wzorem dla innych
- Jak spójność między słowami a działaniami buduje autorytet i zaufanie

- Jak reagować w sytuacjach presji i napięcia, zachowując spokój i wiarygodność
- Świadomość własnych wartości i jej wpływ na decyzje przywódcze

Moduł 3. Budowanie bezpieczeństwa psychologicznego w zespole

- Czym jest bezpieczeństwo psychologiczne i jak je rozpoznawać w codziennej pracy
- Jak otwartość, szacunek i zaufanie wpływają na gotowość do podejmowania inicjatywy
- Model 5 dysfunkcji zespołu Patricka Lencioniego – diagnoza i sposoby przeciwdziałania
- Strategie lidera wspierające kulturę dialogu, odwagi i współpracy

Moduł 4. Komunikacja lidera – zaufanie, klarowność, obecność

- Jak jakościowa komunikacja wzmacnia relacje i buduje zaangażowanie
- Rola autentyczności i uważności w rozmowie
- Zasady partnerskiej komunikacji – komunikat JA, parafraza, klaryfikacja, aktywne słuchanie
- Jak tworzyć przestrzeń na dialog zamiast jednostronnego przekazu

Moduł 5. Pułapki poznawcze i poszerzanie perspektywy lidera

- Najczęstsze błędy poznawcze w ocenie ludzi i sytuacji – jak je rozpoznawać i korygować
- Jak ciekawość i refleksyjność pomagają liderowi lepiej rozumieć zespół
- Narzędzia i pytania, które wspierają zmianę perspektywy
- Jak zobaczyć sytuację oczami innych. Jakie zachowania w zespole poszerzają perspektywę i pozwalają się usłyszeć

Moduł 6. Emocje i postawy w przywództwie

- Jak emocje wpływają na decyzje, komunikację i klimat zespołu
- Świadome zarządzanie własnym stanem emocjonalnym w sytuacjach trudnych
- Model postaw życiowych Analizy Transakcyjnej – budowanie relacji z pozycji OK–OK
- Jak dbać o siebie jako lidera, aby móc skutecznie wspierać innych

SENSE

Consulting sp. z o. o.

ul. Podgórze 11/31

61-749 Poznań

NIP: 7781456826

T +48 61 843 26 11

E biuro@senseconsulting.pl

senseconsulting.pl