

MOTYWOWANIE I WZMACNIANIE RELACJI Z ZESPOŁEM

**Jeśli coś działa - powtarzaj to;
jeśli nie działa – szukaj nowych rozwiązań“**

Steve de Shazer

Trudno znaleźć managera, który nie chciałby zarządzać zespołem osób pełnych pasji i zaangażowanych, gotowych zawsze do podejmowania wyzwań oraz samomotywujących się do realizacji celów organizacji, w której pracują. Brzmi idealnie, prawda? Wydaje się, że o motywowaniu napisano i powiedziano niemal wszystko, o zaangażowanych zespołach nie mniej. Idąc jednak za słowami de Schzera: „Zanim skomplikujesz, uprość“, podczas tego webinaru wszystko, co na temat zaangażowanych zespołów oraz motywowania napisano – uprościmy, zredukujemy do koniecznego optimum, inspirując uczestników, by powyższe managerskie powinności potraktowali, nie jako wyjątek od standardowych działań, tylko stałe zachowania w ramach swoich stylów zarządzania. Tak w czasach kryzysu, jak i prosperity. By, zamiast myśleć o tym, co POWINNI bądź zrobić MUSZA, zaczęli to robić, po prostu.

Nie będziemy odkrywać „nowych lądów“, nie złamiemy żadnego kodu, nie podzielimy się wiedzą tajemną. Takiej bowiem nie ma. Pokażemy jednak, że rozwiązania najprostsze bywają najskuteczniejsze. Postaramy się uświadomić, że zaangażowany zespół warto BUDOWAĆ, a nie ZBUDOWAĆ; powtarzane bowiem działania czynią nie tylko kulturę organizacji stabilną i wiarygodną, ale przede wszystkim wzmacniają relacje pomiędzy członkami zespołu.

Program szkolenia

1. **Analiza kluczowych czynników sukcesów i porażek w budowaniu zaangażowanych bądź niezaangażowanych zespołów**
 - „Tort sukcesu” oraz czynniki motywujące: czynniki zewnętrzne i wewnętrzne. Czego człowiekowi potrzeba, żeby mu się chciało?
 - „Zakalec” – czyli ingrediencje demotywujące: wewnętrzne i zewnętrzne. Co mówić i robić, żeby skutecznie demotywować?
2. **“Przylapuj ludzi na tym, co robią dobrze”**
 - Skąd u nas skłonność do przylapywania ludzi na porażkach?
 - Równowaga pomiędzy karaniem, a nagradzaniem – jak ją złapać?
 - Osobista troska i bezpośrednia konfrontacja wg. Kim Scott – kiedy sprawdza się radykalna szczerłość?
3. **Synergia motywowania – jak za pomocą jednego działania motywować wielu członków zespołu?**
 - Postawa, mikrokomunikaty, wartości – jak deklaracje i realne działania managera wpływają na trwałość relacji w zespołach oraz ich zaangażowanie
 - Zamiana krytyki na zwierzenia
4. **Zarządzanie emocjami pracowników - sytuacje trudne jako szansa na wzmacnianie relacji, więzi a także zaufania w zespole**
 - Jak budować pomosty między emocjami a motywacją
 - Motywacja godnościowa – odnoszenie się do potrzeb, w warunkach zmiany i kryzysu