



# Konfliktų valdymas

Nėra organizacijos, kurioje nevyktų konfliktai, tačiau kaip išmokti juos numatyti ir konfliktines situacijas spręsti operatyviai bei efektyviai?



# 01 Kodėl svarbu?

## Kodėl svarbu?

Sakoma, kad nėra namų be dūmų. Posakis tampa visai aktualus, kai kalbame ir apie organizaciją, mat dažnas kartais netgi daugiau savo budraus paros laiko praleidžiame darbe su ten dirbančiais kitais žmonėmis. Dėl to nenuostabu, kad nėra organizacijos, kurioje nekiltų vienokių ar kitokių konfliktų.

Dažnos konfliktinės situacijos ir negebėjimas jų suvaldyti darbovietėje kuria destruktivią atmosferą, sekina žmones, ardo komandą, mažina produktyvumą, darbuotojų įsitraukimą, pasitikėjimą, motyvaciją ir lojalumą. Ir, priešingai, sąmoningai stengiantis ir išmokus suvaldyti skirtingus požiūrius, prieštaravimus, nuomonių nesutapimus, galima rasti puikių naujų sprendimų visai organizacijai. Taigi konfliktų neišvengsime, bet galime išmokti juos suvaldyti ir netgi „išspausti“ iš jų naudos.

**Šis mokymas skirtas visų grandžių vadovams ir specialistams, darbuotojams, kuriems svarbu ir būtina išmokti identifikuoti tikrąsias organizacijoje kylančių nesutarimų priežastis, tinkamai reaguoti ir spręsti konfliktines situacijas, sistemiškai šalinti pasikartojančių konfliktų priežastis.**

## 02 Nauda



Išmokstama ugdyti darbuotojų gebėjimą identifikuoti tikrąsias nesutarimų priežastis, nepriimti konflikto asmeniškai.



Susipažįstama su būdais tinkamai reaguoti į nesusikalbėjimus, spręsti konfliktines situacijas, gaunami įrankiai sistemiskai šalinti pasikartojančių konfliktų priežastis.



Ugdomas gebėjimas konstruktyviai išsakyti ir priimti kritiką, civilizuotai, etiškai, pagarbiai, smalsiai ir geranoriškai žvelgti į kitokius požiūrius ir poelgius.



Gerėja organizacijos mikroklimatas, nes darbuotojams per realius pavyzdžius ir praktikas parodoma, kad konfliktas gali būti labiau galimybė nei grėsmė.

## 03 Turinys



**1. Įvadas**

Įvadas

**2. Kas yra konfliktas?**

Kas yra konfliktas? (Mokomasis video)

Kas yra konfliktas? (Sąvokos paaiškinimas)

**3. Dėl ko kyla konfliktai?**

Dėl ko kyla konfliktai? (Mokomasis video)

Ar atpažįstate nesutarimų priežastis

**4. Kaip elgtis pastebėjus, kad vyksta konfliktas?**

Kaip elgtis pastebėjus, kad vyksta konfliktas?  
(Mokomasis konfliktas)

Elgesio variacijos prasidėjus konfliktui

**5. Konfliktų valdymo etapai**

Konfliktų valdymo etapai (Mokomasis video)

Konfliktų valdymo etapai – atsisiųsti

**6. Konfliktų valdymo strategijos**

Konfliktų valdymo strategijos (Mokomasis video)

Perskaitykite ir priskirkite strategiją, kuri labiausiai tinka esamoje situacijoje

**7. Nesmurtinė komunikacija**

Nesmurtinė komunikacija (Mokomasis video)

Ar atpažįstate pagrindinius nesmurtinės komunikacijos principus?

Nesmurtinė komunikacija - santrauka (Atsisiųsti)

**8. Frazės, kurios kelia konfliktiškumą**

Frazės, kurios kelia konfliktiškumą (Mokomasis video)

Praktinė užduotis – Atsisiųsti

**9. Pokalbio eiga valdant konfliktą**

Pokalbio eiga valdant konfliktą (Mokomasis video)

**10. Pažangos įvertinimas**

Kurso pažangos įvertinimas

## **04** Turinio partneriai



**E. mokymų turinį kuria kvalifikuoti, ilgametę suaugusiųjų ugdymo patirtį sukaupę profesionalai, kurių specializacija apima:**

- Vadovavimą;
- Lyderystę;
- Organizacijų ir asmeninio produktyvumo didinimą;
- Komandinio darbo gerinimą;
- Derybinių ir projektų valdymo įgūdžių tobulinimą;
- Asmenybinių galių, potencialo didinimą;
- Kūrybingumo puoselėjimą;
- Ir kitas sritis.

Prie kasdienio Jūsų tobulėjimo prisidės reiklūs, išradingi, empatiški, pozityvūs ir itin charizmatiški specialistai.

**Grand Partners**

*Training & Consulting*

## Ekspertas



### Gediminas Anužis

**Ugdymo partneris, lektorius**

Situacinė lyderystė Gediminą „patraukė“ ne be reikalo. Itin skirtingų įmonių (nuo gamybinių iki prekybinių bei bankų) vadovai mini tai, kad šis ugdymo partneris puikiai sugeba įsijausti į jų situaciją, ją perprasti ir dirbti būtent su jiems aktualiais klausimais – ar tai būtų vadovavimas, ar pardavimai. Gediminas teigia, kad jam svarbiausia - rezultatas, o juk ir pardavimai, ir vadovavimas iš esmės yra apie tą patį – įtaką.

# Ekspertas



## Specializacija

Klaipėdos universitete įgijo socialinių mokslų bakalauro laipsnį, stažavosi Norvegijos Karalystės Krisitiansand miesto „Agder“ universitete (Universitetet i Agder). Mykolo Romerio universitete baigė ES politikos ir administravimo magistro studijų programą. 2011 m. baigė tarptautinius grupinės psichologijos metodikų kursus (Gruzija). 2015 m. gilinosi į situacinės lyderystės metodiką Londone, Varšuvoje bei Lietuvoje. Kvalifikaciją kėlė kursuose „Young People Entrepreneurship“ Vokietijoje, nuolat dalyvauja „Train the Trainer“ sesijose.

## **05** Papildoma informacija



**Trukmė:** apie 4 akademines valandas.



**Mokymo temos:** 8 mokymo temos.



**Vaizdo įrašai:** 9 vaizdo įrašai.



**Įsitraukimas:** reguliariai užduodami klausimai vaizdo įrašuose bei testo tipo klausimai po vaizdo įrašų peržiūros įtraukia besimokantįjį.



**Priemonės:** Mokymą rekomenduojama žiūrėti naudojantis kompiuteriu.



**Garsas:** pasirinkite ausinėmis arba aktyvuokite garsiakalbius.



**Baigiamasis testas:** yra.



**Sertifikatas:** yra.