



Team & Conflitto

orientarsi, indirizzare e guidare se stessi e gli altri
nelle situazioni difficili

Costruire sul (e grazie al) conflitto

Youvolution ti dà il benvenuto al nostro programma di formazione specialistica sul Conflitto, per chi si trova a guidare Team e Gruppi e per chi ha la responsabilità del loro sviluppo.

Il Conflitto

Il conflitto è spesso visto come un problema di cui disfarsi velocemente, un fenomeno perturbante, che pur facendo parte integrante della nostra esperienza, causa rotture relazionali e attiva particolari risposte emotive e comportamenti fuori controllo.

Può sembrare un ossimoro, un paradosso in termini, eppure il conflitto può essere generativo, come effetto di una competenza conflittuale che va appresa.

Questa competenza ha una connotazione positiva e agisce sul singolo, sui gruppi e sulle modalità relazionali disfunzionali che possono così raggiungere un nuovo equilibrio, uno stato di benessere superiore.

L'intento di Youvolution è preparare strutturalmente le persone al conflitto: uno stato fisiologico della relazione caratterizzato da un problema e da una sollecitazione emotiva ad esso associata.

Specificamente per gli obiettivi di questa formazione, introduttiva al tema, per Team Coach e Team leader, possiamo dire che comprendere ed imparare ad usare in modo esperto le competenze «core» di International Coaching Federation, anche durante la manifestazione di dinamiche conflittuali dei Team che siamo chiamati a supportare, permette di mantenere e stimolare anche negli altri un approccio generativo di fronte al conflitto, aiutando quindi il Gruppo / Team con il quale si lavora ad apprendere prospettive, competenze e proprie modalità di funzionamento / dinamiche, che contribuiranno significativamente al suo sviluppo, sia in termini di coesione, sia di capacità di teamworking.

La struttura del corso

Il corso si articola in **1 incontro** in presenza di una giornata piena e di **2 webinar** di approfondimento di 2 ore:

- Giornata in presenza (8 ore di formazione effettiva, oltre a due pause di 15 minuti ciascuna ed un'ora di pranzo)
 - Venerdì: 09:00 – 18:30
- 1° Webinar di approfondimento (2 ore di apprendimento effettivo)
 - Venerdì: 17:00 – 19:00
- 2° Webinar di Mentoring / case clinic (2 ore di apprendimento effettivo)
 - Venerdì: 17:00 – 19:00

Durante ogni incontro verranno proposti **stimoli** (impulsi teorici, domande aperte, feedback) che verranno poi integrati attraverso **apposite esercitazioni e lavori individuali, di gruppo e collettivi.**

Questa impostazione abiliterà la **sperimentazione**, lo **scambio** e la «**fertilizzazione**» **reciproca** del gruppo di apprendimento sulle competenze necessarie al Team coach per poter interagire efficacemente con il Team / Gruppo all'interno di una dinamica conflittuale, facendo leva sui marker di International Coaching Federation, a servizio della visione «maieutica» del conflitto.

Ciascun partecipante, al termine del corso, potrà decidere di attivare un percorso individuale di Coaching e/o Mentoring, che darà l'occasione di lavorare ulteriormente sui temi ritenuti di maggior valore per il partecipante o di approfondire l'utilizzo delle prospettive e degli strumenti appresi.

Struttura del corso

GIORNATA IN PRESENZA – 09:00-18:30

Lavoro, riflessione di gruppo, in setting protetto, sulle «basi», nella prospettiva del conflitto generativo:

Partendo dal racconto dei partecipanti circa la loro visione corrente del conflitto ed un lavoro di scambio e arricchimento stimolato dal trainer si identificheranno gli elementi comuni tra i casi presentati, per raggiungere un primo livello di consapevolezza su ciò che succede, a livello di struttura e di dinamiche, in un conflitto e su cosa quest'ultimo sia (e non-sia).

Questo aiuterà i partecipanti ad essere più preparati nel supportare i propri Team/Gruppi a comprendere cosa succede, durante un conflitto, al loro interno e a sapere prendere le migliori decisioni possibili, tenendo conto delle dinamiche in corso e di cosa è sostenibile attivare in relazione ad esse.

Nella prospettiva di fortificare i markers ICF rilevanti per il ruolo di Team & Group coach, si discuterà e si farà esperienza di definizioni e prospettive, di architettura del conflitto e sue componenti chiave, delle differenze tra il conflitto inter-personale e la sua componente intra-personale, delle lamentele (i proto-conflitti) e altro ancora.

A valle di questo lavoro introduttivo, sarà esplorata nel dettaglio la struttura del conflitto nelle sue **dimensioni** (la «Relazione» e il «Problema») e nelle sue **manifestazioni** («Esplicite» e «Implicite»)

Sarà poi facilitata una discussione il cui fine è una piena presa di coscienza degli elementi da decodificare nelle dinamiche conflittuali (scambi verbali, energia, reazioni fisiche, creazione di sottogruppi e polarizzazioni) e che forniscono elementi importanti per poter esercitare con efficacia i Marker ICF rilevanti (per esempio «Evocare Consapevolezza» nel Team, con cui si sta lavorando).

Nella seconda parte della giornata sarà proposto un role-playing in cui i partecipanti interpreteranno diversi ruoli e, anche attraverso lavori in coppia e in gruppo, si rifletterà insieme sulle dinamiche emergenti.

I partecipanti rafforzeranno quindi la propria capacità di stimolare, attraverso domande e feedback, la consapevolezza del team sulle proprie dinamiche, acquisendo la capacità di gestire situazioni di conflitto di Team con accresciuta competenza, consapevolezza e presenza, aiutando i proprio clienti a creare strategie alternative per attivare la forza generativa del conflitto.

Come step finale della giornata in presenza, verrà proposto un lavoro di gruppo il cui intento sarà proprio quello di stimolare emozioni all'interno del conflitto, per poi riflettere ed elaborare sulle conseguenze dell'«essere «tirati dentro» alle dinamiche conflittuali rispetto alla «Presenza» e al commitment professionale ed etico dovuto ai clienti. L'attività sarà utile per identificare quegli elementi su cui poter fare leva per mantenere la necessaria distanza dal conflitto di Team e così continuare ad essere utile al gruppo con cui sta lavorando.

Un lavoro di integrazione finale, individuale, a coppie ed in gruppo chiuderà la giornata.

Struttura del corso

1° WEBINAR – 2 ore

Come follow up ed approfondimento della giornata in presenza, dopo una riconnessione con il Role Playing avvenuto durante la giornata, verrà posta l'attenzione sulla dimensione di «fase» delle precedenti interazioni. Il partecipante, innanzitutto, acquisirà l'importante consapevolezza che in ogni Team / Gruppo, dentro e fuori dalle dinamiche conflittuali, vi sono delle fasi evolutive che è necessario comprendere e rispettare, non evitare, né anticipare o posticipare. Su questa base, il Team / Group coach potrà stimolare nei propri clienti la stessa consapevolezza, riducendo così il rischio che un Team o Gruppo possa uscire dalla propria soglia di sostenibilità.

L'identificazione dei modelli linguistici usati e del loro significato, la dimensione emozionale, l'energia circolante in ogni fase, chiuderà il Webinar.

2° WEBINAR – 2 ore

Dopo alcune settimane dall'ultimo webinar e di sperimentazione sul campo delle nuove prospettive ed abilità acquisite dai partecipanti, verrà proposto un lavoro di «Check-in / Check-out» in cui verrà stimolata consapevolezza su come ogni partecipante avrà interagito e gestito i suoi team all'interno di modalità conflittuali.

Il Trainer, attraverso domande e richieste di riflessione strutturata, stimolerà l'integrazione di tutto il set di esperienze collezionate durante questo viaggio formativo.

L'obiettivo di questa attività è di consolidare nelle modalità di lavoro del partecipante, le prospettive, la consapevolezza e le conoscenze che permetteranno a lei/lui di rimanere sempre totalmente presente nel ruolo di Team Coach, indipendentemente dall'intensità del confronto interno, di offrire al team, che sta accompagnando come Team Coach un alto livello di comprensione delle dinamiche di Team e, infine, stabilire e mantenere accordi di lavoro solidi, basati sui migliori e più sostenibili obiettivi che il Team è in grado di supportare, sulla base delle sue specifiche dinamiche e stadio evolutivo raggiunto.

Il webinar si concluderà con una riconnessione con la totalità delle competenze acquisite e relative ai PCC markers necessari allo svolgimento del ruolo di Team Coach secondo i più alti standard ICF.

Quali guadagni ci si può attendere

La competenza conflittuale ci insegna a essere analitici, tempestivi e determinati nel leggere i segnali di disagio – nostri e degli altri - che preludono al deterioramento delle relazioni interpersonali e organizzative e nel saperle affrontare con un intento generativo, finalizzato a mantenere o migliorare il benessere di tutte le parti coinvolte.

Assumere e nutrire un approccio generativo di fronte al conflitto ci permette di aiutare il Gruppo / Team che siamo chiamati a supportare nel proprio sviluppo ad apprendere alcune capacità chiave, che contribuiranno enormemente al suo sviluppo, in particolare riguardo alla coesione e alla sua capacità di teamworking:

Il percorso di apprendimento, per quanto di base, permetterà al Team / Group Coach di:

- ▶ Cominciare a riconoscere i tratti fondamentali del conflitto ed intervenire per gestire le relazioni conflittuali con competenza.
- ▶ Cominciare a sviluppare una consapevolezza delle dinamiche conflittuali e delle loro origini, in relazione anche alle fasi di vita del Team / Gruppo..
- ▶ Cominciare a supportare il Team / Gruppo con cui si sta lavorando a sviluppare Capacità di auto-regolazione
- ▶ Cominciare a supportare il Team / Gruppo con cui si sta lavorando a sviluppare Capacità di Decentramento, ovvero capacità di vedere il punto di vista dell'altro.
- ▶ Cominciare a supportare il Team / Gruppo con cui si sta lavorando a sviluppare Capacità creativo-divergenti, per trovare una alternativa nelle situazioni critiche. Questo aiuterà il Team/Gruppo a sviluppare autostima ed autoefficacia.

Una volta acquisita questa prospettiva e attitudine, si è nelle migliori condizioni per avviare il processo che porterà, nel tempo, a disinnescare le dinamiche conflittuali, che saranno quindi vissute come momenti arricchenti anche se complessi.

I trainer

Alessandro Della Monica, ICF PCC

Partner co-fondatore di Youvolution, esperto di Conflitto individuale ed organizzativo, di sviluppo di Team cruciali e di Leadership, Executive Coach e Mentor, è uno dei pochissimi professionisti del settore, in Italia, con storia ed esperienza significativa e diretta come Business Executive.

In ruoli di leadership, ha contribuito per più di 20 anni allo sviluppo di organizzazioni complesse. La sua natura curiosa e empatica, insieme a una attitudine per la visione e la responsabilizzazione, lo ha portato a raggiungere ruoli apicali all'interno di grandi organizzazioni dinamiche, spesso direttamente alla guida di business ad alto grado di innovazione o Business Unit da rimodellare e rivitalizzare. In queste esperienze, ha compreso e sperimentato quanto il potenziale umano, se attivato, sia una costante del cambiamento efficace, dell'agilità organizzativa e delle prestazioni durature.

Crede fortemente che i conflitti, pur nella loro complessità, non siano altro che un modo fisiologico attraverso il quale si sviluppano le relazioni nella vita e in tutte le organizzazioni. È per questo fondamentale acquisire una specifica competenza nella gestione dei conflitti e la capacità di rimanere presenti e costruttivi, in contesti in cui il rischio che le emozioni prevalgano è molto alto e può avere conseguenze che troppo spesso trascuriamo.

Laurea magistrale in Ingegneria al Politecnico di Milano, Master in marketing management al Alma Business School Università di Bologna;

Dopo avere già sposato l'approccio umanistico allo sviluppo di individui e Sistemi, diventando prima coach professionista e poi Team&Group coach con la Future Coaching Academy, approfondisce, per lunghi anni, al centro psico-pedagogico per i conflitti di Piacenza l'approccio Maieutico al Conflitto, che porta regolarmente nelle organizzazioni e in corsi dedicati a Team&Group Coach o a Leader. E' Counselor Relazionale.

I trainer

Massimiliano Cardani, ICF MCC

Una più che ventennale esperienza quale consulente di strategia, executive e team coach, mentor-coach e assessor certificato ICF, trainer in percorsi individuali o di gruppo su temi di leadership e competenze manageriali.

E' stato docente universitario, temporary manager in fasi delicate della vita di alcune aziende clienti e imprenditore in proprio nel settore Real Estate.

Col tempo la sua attenzione si sposta dal rapporto "scelte di business-risultati economici" alla verifica sul campo che gli ingredienti determinanti del successo del singolo, come delle organizzazioni sono la cura e l'espressione delle "qualità", i talenti (creativi, relazionali, organizzativi, o tecnici) degli individui.

Unisce così l'attività di docenza alla consulenza e inizia a insegnare presso il MIP, il programma MBA del Politecnico di Milano, e presso la Facoltà del Design dello stesso Politecnico, dove per diversi anni è docente nel corso di Marketing Industriale.

Il passo successivo è l'integrazione nel suo approccio professionale delle teorie di Carl Rogers e della psicologia umanistica, formandosi quale counselor presso l'Istituto dell'Approccio Centrato sulla Persona, e il coaching, sua grande passione, in particolare in base al metodo FUTURE.

E' stato partner fondatore FUTURE Coaching Academy Italia e quindi co-fondatore di Youvolution, B-Corp operante nel settore del people & organisational development, con un forte orientamento alla ricerca e all'innovazione, che dal 2020 è parte della rete d'impresе che eroga le formazioni FUTURE in Italia.

Presidente 2013 di ICF Italia e parte del suo board ininterrottamente dal 2009 al 2015, con parallelo coinvolgimento nel triennio 2014-2016 quale membro del European Nominating Committee di ICF in Europa. Dal 2018 è Ambassador per ICF Foundation. Nel 2019/20 è nella giuria del premio internazionale "Gift of Coaching" per le migliori iniziative di pro bono coaching realizzate dai chapter nazionali di ICF.

Laurea in Economia alla Bocconi di Milano, Master in International Management a Colonia e in Psicologia del Cambiamento a Roma. Speaker presso conferenze ed eventi dedicati allo sviluppo organizzativo, coautore dei libri "Business Coaching – Una tecnica per migliorare le performance aziendali" (Ipsoa, giugno 2008) e "Coaching: come trasformare individui e organizzazioni" (Ipsoa, dicembre 2015).

Date

TEAM & CONFLITTO

18 Gen 2024, presenza – 01 Feb, 13 Feb Webinar 2 ore

Luogo: Via Carlo Farini 5 Milano (presenza) – Zoom (webinar)

Quota di partecipazione

€ 600 + IVA (totale € 732) da bonificare entro il **31 Dicembre 2023**, data di chiusura iscrizioni.
Il corso è a numero chiuso: le iscrizioni saranno confermate al ricevimento del pagamento.

Sconti non cumulabili per pagamenti ricevuti entro il 15 Dicembre 2023

Early Bird – sconto del 10%

Ulteriori sconti

Alumni FUTURE – sconto del 15%

Iscriviti con un amico / collega – se ti iscrivi simultaneamente ad un amico / collega e ce lo segnali, entrambi beneficerete del 5% di sconto aggiuntivo su ogni sconto già accordato.

QUESTA FORMAZIONE DA DIRITTO A 12 CREDITI FORMATIVI (CCE), TUTTE CORE COMPETENCE, UTILI AI FINI DELLA CERTIFICAZIONE ACTC ICF PER TEAM COACH

Informazioni pratiche

Il costo di partecipazione copre la frequenza al corso e il materiale didattico.

Eventuali spese di viaggio, vitto e alloggio sono a carico dei partecipanti.

Il corso ha luogo al raggiungimento del numero minimo di 7 partecipanti (massimo 14).

Chi volesse iscriversi dopo il raggiungimento del numero massimo, godrà di priorità per l'iscrizione all'edizione successiva del corso.

Disdetta

In caso di disdetta comunicata prima della data d'inizio:

- Rimborso completo della cifra versata quando la comunicazione avviene con almeno 30 giorni di anticipo rispetto alla partenza del corso;
- Rimborso del 50% della cifra versata quando la comunicazione avviene con almeno 10 giorni di anticipo rispetto alla partenza del corso;
- Non viene effettuato rimborso quando la comunicazione avviene meno di 10 giorni prima della data d'inizio. Rimane comunque possibile presentare un nuovo partecipante quale sostituto.

Per informazioni ed iscrizioni

Alessandra Tollemeto

Youvolution Srl SB

cel +39 389 12 62 480

info@youvolution.org

a.tollemeto@youvolution.org



YOUVOLUTION
IGNITING HUMAN POTENTIAL

info@youvolution.org
www.youvolution.org