

Program szkolenia:

Brakujący element Agile: Świadomy pracownik

Informacje:

Nazwa:	Brakujący element Agile: Świadomy pracownik
Kod:	Soft-practices-pracownik
Kategoria:	Kompetencje miękkie
Grupa docelowa:	
Czas trwania:	3 dni
Forma:	30% wykłady / 70% warsztaty

Szkolenie "Brakujący element Agile: Świadomy pracownik" skupia się na kluczowych umiejętnościach z zakresu kompetencji miękkich. Są one "brakującym elementem", którego obecność pozwala zbudować solidny fundament dla metodyk Agile.

Naszym celem jest zwiększenie samoświadomości pracowników w zakresie emocji, komunikacji, oraz rozwiązywania problemów.

Na bazie doświadczeń wiemy, że zaniedbanie tego obszaru jest częstą przyczyną porażek podczas wdrażania metodyk zwinnych. Dlatego skupiamy się na praktycznych przykładach oraz ćwiczeniach, dzięki którym członkowie zespołu programistycznego nabędą konkretnych umiejętności:

- łatwiejszego osiągnięcia celów własnych oraz zespołowych,
- skutecznej komunikacji pomiędzy sobą oraz z klientem,
- budowania asertywności,
- skutecznego przekonywania innych do swoich pomysłów,
- radzenia sobie w sytuacjach, kiedy emocje biorą górę.

Z naszych obserwacji wynika, że kluczem jest nie tylko świadomość swojego miejsca, ale też miejsca innych osób w systemie. Wiele takich osób nie będzie miało świadomości tej swojej roli, więc niezbędna będzie umiejętność i możliwość wpłynięcia na nich tak, by mimo wszystko tą rolę zdołali zrealizować.

Zalety szkolenia:

- Przedstawiamy treść w sposób preferowany przez technicznych członków zespołu programistycznego: praktyczne i konkretne modele, algorytmy oraz wzorce
- Bazujemy na metodzie naukowej - czerpiąc z psychologii stosowanej oraz neurobiologii
- Prezentujemy bazę narzędzi gotowych do zastosowania już kolejnego dnia po zakończeniu szkolenia

Szczegółowy program:

1. Bariery w komunikacji

1.1. Podstawowa bariera: efekt aktora/obserwatora i co z niego wynika

1.1.1. Model 4 uszu

1.1.2. Metaprogramy

1.1.3. Dominujące struktury poznawcze

1.1.4. Poziomy wnioskowania

1.1.5. Jak przygotować się do rozmowy

1.1.6. Język korzyści

1.1.7. Podstawy negocjacji (BATNA, koszt alternatywny, alternatywne rozwiązania, złoty most)

1.1.8. Jasny przekaz osobiście i drogą tekstową

1.2. Druga bariera: lęk

1.2.1. Komunikacja improwizacyjna

1.2.2. Podstawy procesów statusowych i ich znaczenie w komunikacji

1.2.3. Zorientowanie na cel

1.2.4. Win-win i szukanie alternatywnych rozwiązań

1.2.5. Model generowania rozwiązań

1.2.6. Lingwistyka, a konflikty

1.3. Trzecia bariera: frustracja

1.3.1. Neurobiologia emocji i konsekwencje dla myślenia

1.3.2. System 1 i system 2

1.3.3. Nazywanie emocji

1.3.4. Task Positive Network i Task Negative Network

1.3.5. Techniki dysocjacji

2. Jak budować większe zaangażowanie w pracy własnej i innych

2.1. Strategia Vonneguta – technika perspektywy długoterminowej

2.2. Technika WOOP

2.3. Architektura Procesów Decyzyjnych i model drobnych wpływów

2.4. Techniki kreatywnego budowania wizji