

TREBALL EN EQUIP

creant relacions harmòniques

SESSIÓ 3

LA



“BOMBA”

D’AIRE FRED i CALENT








La millor manera.
Justa.
Segons les instruccions.


Em fa por provar coses noves.
La millor manera.
Justa.
Segons les instruccions.




Mano jo.
Perquè jo ho dic.


Mano jo.
Perquè jo ho dic.
Vull comprovar si encara mano.




He escoltat problemes.
Us puc ajudar?


He escoltat problemes.
Us puc ajudar?
A veure si puc guanyar-me a algú.




Jo estic d'acord amb ella.
És el que marca el protocol.


Jo estic d'acord amb ella.
És el que marca el protocol.
Si veig que ell guanya llavors estaré d'acord amb ell.




Jo tinc un aire Mitsubishi
que es regula sol.


Jo tinc un aire Mitsubishi
que es regula sol.
Segur que flipen
amb les coses
que tinc.




Des d'aquí no es nota l'aire.
Ja, ja, ja!


Des d'aquí no es nota l'aire.
Ja, ja, ja!
Passem del tema i no ens rallem. Alegria!

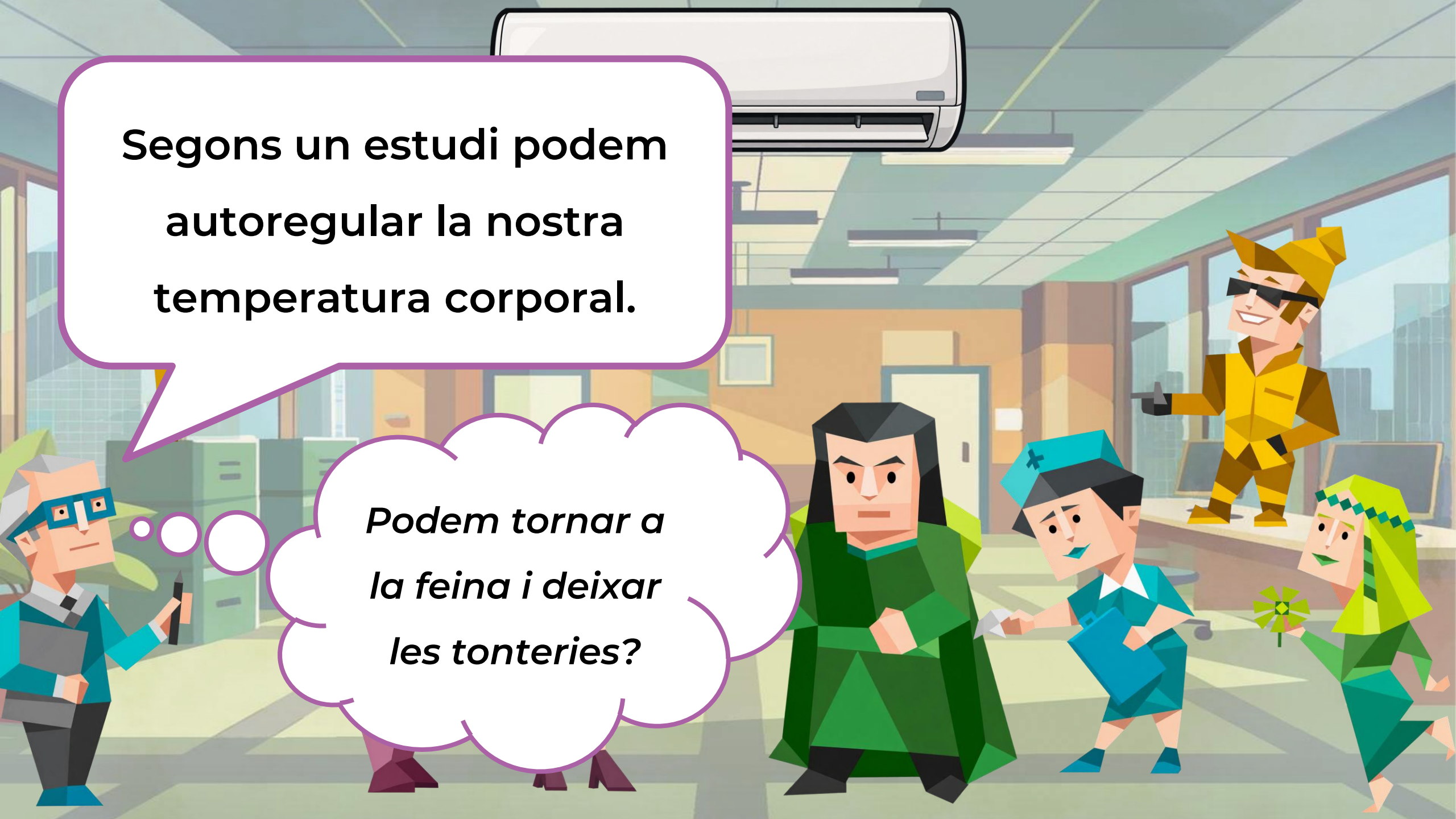



I si ho posem a un punt mig?


I si ho posem a un punt mig?
Tant de bo es posin d'acord i no discuteixin.

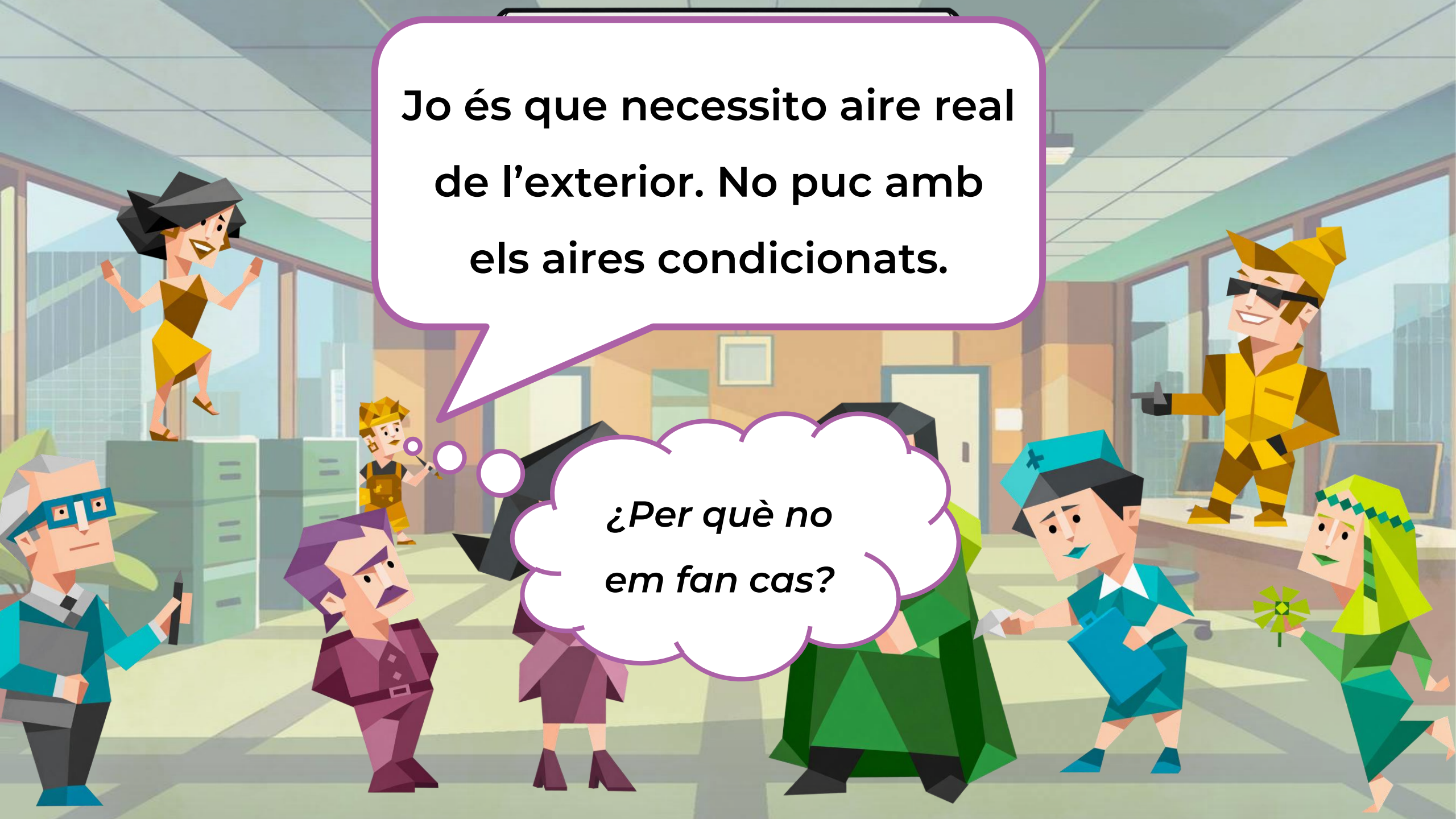



Segons un estudi podem autoregular la nostra temperatura corporal.


Segons un estudi podem autoregular la nostra temperatura corporal.
Podem tornar a la feina i deixar les tonteries?




Jo és que necessito aire real de l'exterior. No puc amb els aires condicionats.


Jo és que necessito aire real de l'exterior. No puc amb els aires condicionats.
¿Per què no em fan cas?


EGOS
VS
EGOS

Les

5 FASES

DEL TREBALL EN EQUIP

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



BRUCE TUCKMAN

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



FORMACIÓ

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



FORMACIÓ

Apareixen dubtes.

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



FORMACIÓ **CONFLICTE**

Apareixen dubtes.

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



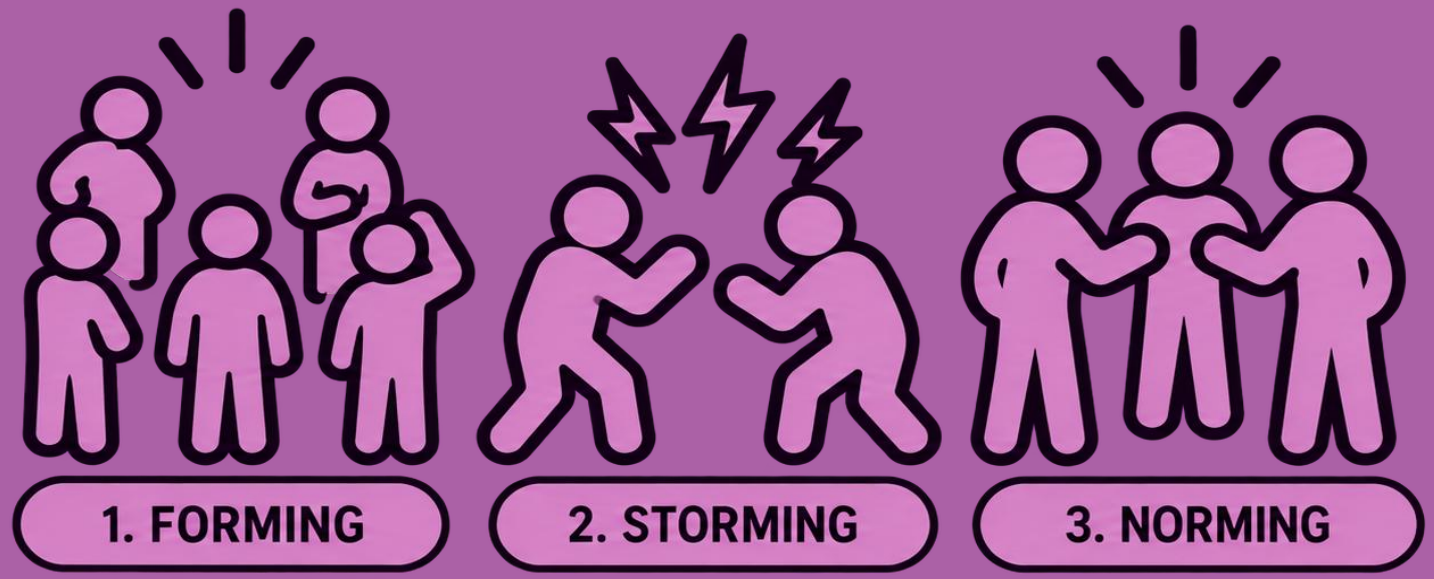
FORMACIÓ

Apareixen dubtes.

CONFLICTE

Apareixen diferències.

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



FORMACIÓ

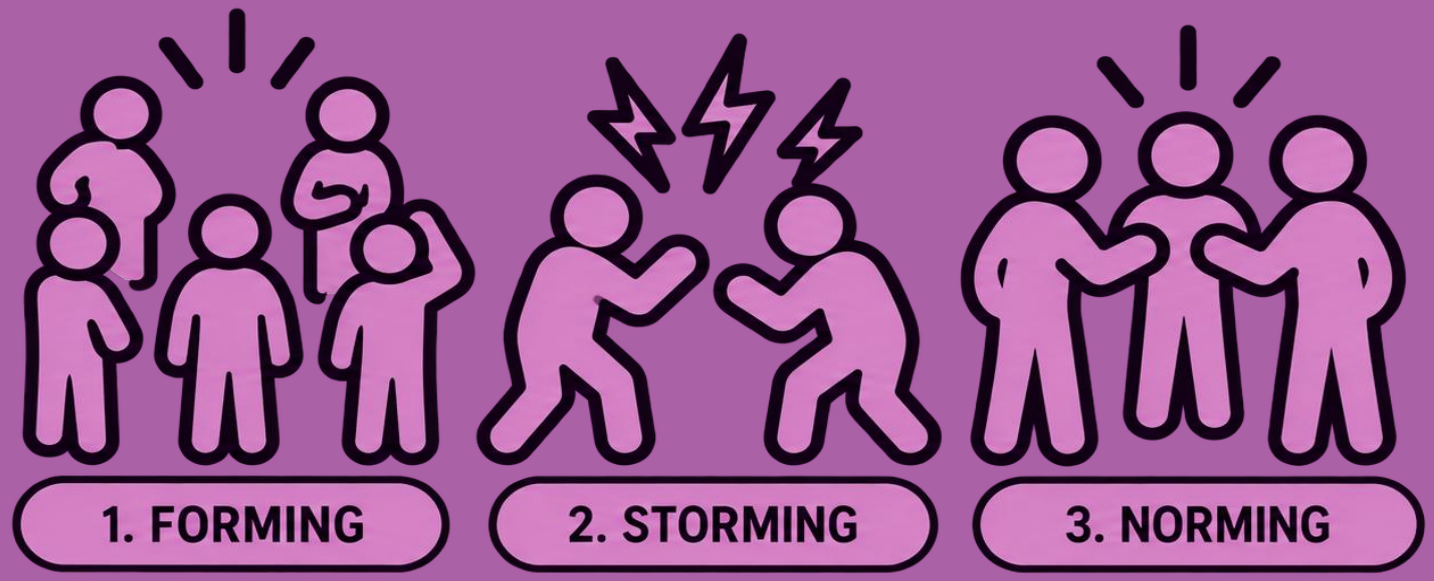
Apareixen dubtes.

CONFLICTE

Apareixen diferències.

NORMALITZACIÓ

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



FORMACIÓ

Apareixen dubtes.

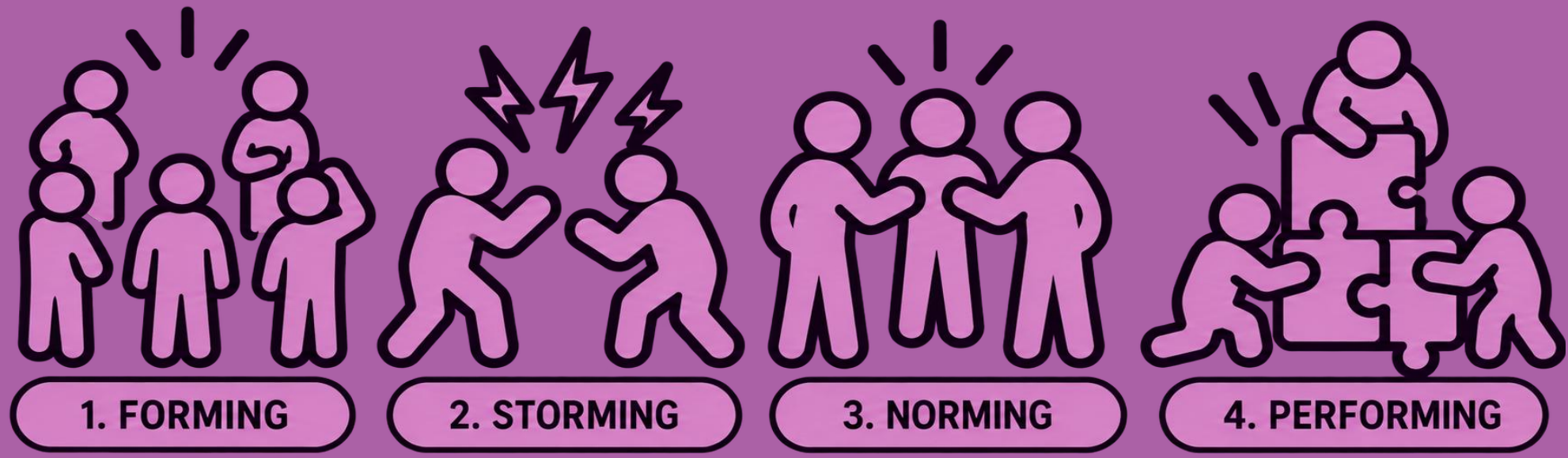
CONFLICTE

Apareixen diferències.

NORMALITZACIÓ

Apareixen acords.

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



FORMACIÓ

Apareixen dubtes.

CONFLICTE

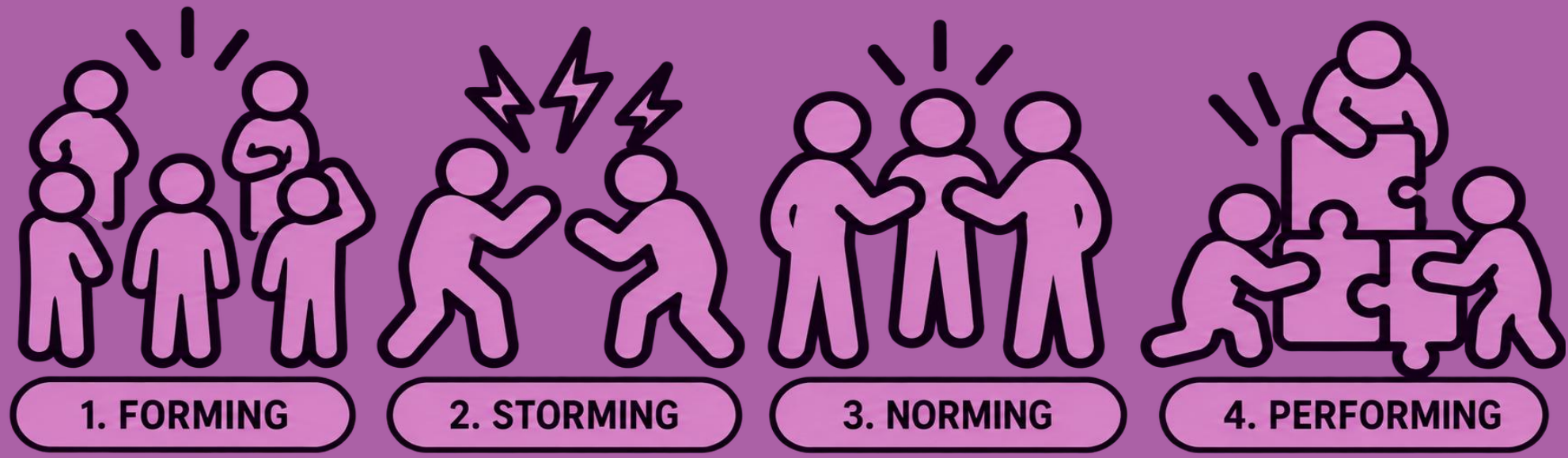
Apareixen diferències.

NORMALITZACIÓ

Apareixen acords.

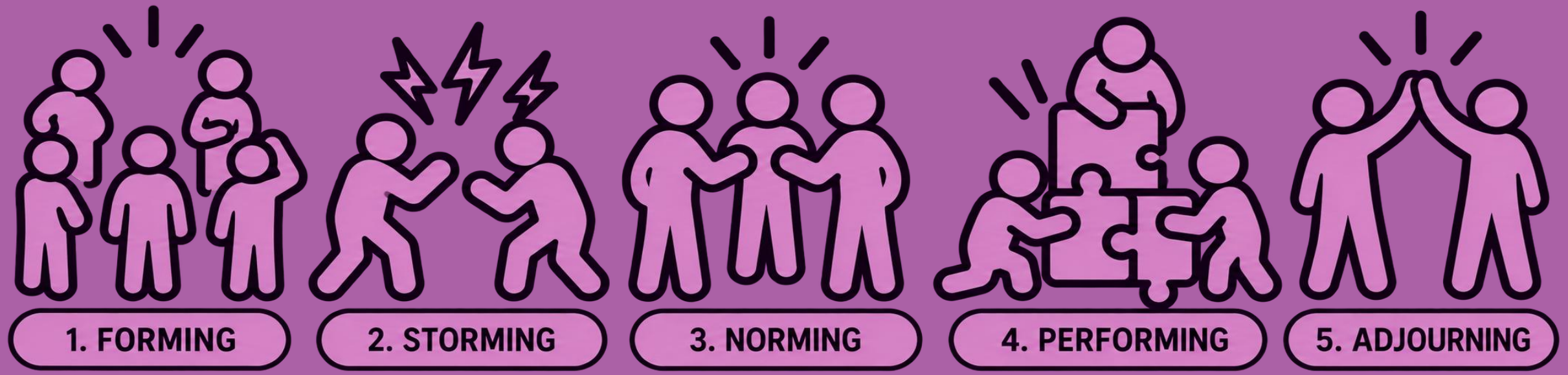
RENDIMENT

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



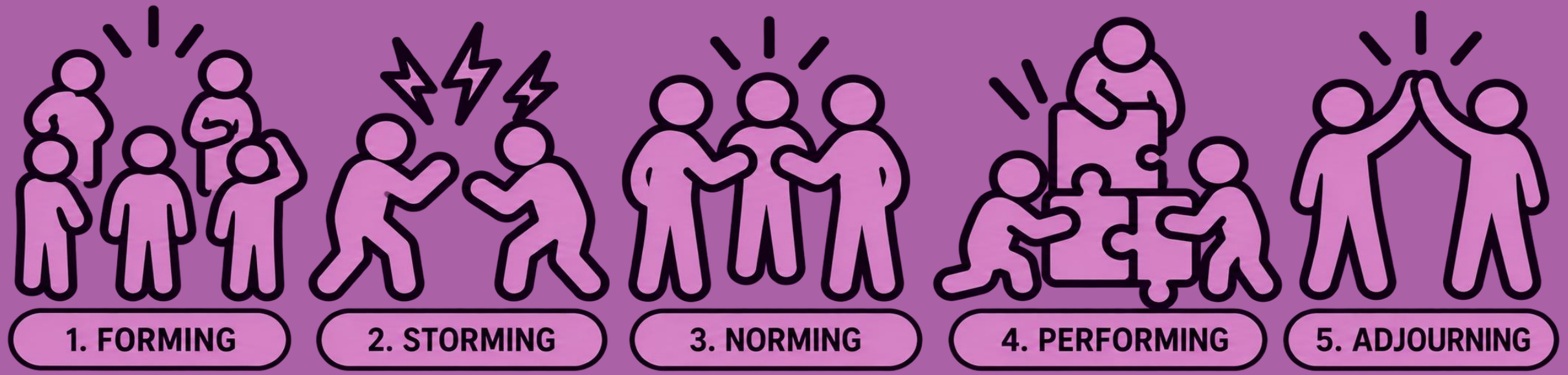
FORMACIÓ	CONFLICTE	NORMALITZACIÓ	RENDIMENT
Apareixen dubtes.	Apareixen diferències.	Apareixen acords.	Apareixen resultats.

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



FORMACIÓ	CONFLICTE	NORMALITZACIÓ	RENDIMENT	DISSOLUCIÓ
Apareixen dubtes.	Apareixen diferències.	Apareixen acords.	Apareixen resultats.	

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



FORMACIÓ	CONFLICTE	NORMALITZACIÓ	RENDIMENT	DISSOLUCIÓ
Apareixen dubtes.	Apareixen diferències.	Apareixen acords.	Apareixen resultats.	Apareixen records.

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



Apareixen dubtes.



TASQUES

1. Definir **NOM D'EQUIP**
2. Dissenyar **BANDERA**
3. Nombrar **PLANETA**













Formant un

EQUIP DE TREBALL

Dinàmica d'**Assignació de rols**

CAS

Hem de d'enviar a un equip reduït de persones a un planeta desconegut.


1


2


3


4


5


6


7


8


9

Exploració

Anàlisi de dades

Recursos humans

Comunicació amb la Terra

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



Apareixen
diferències.

CONFLICTES

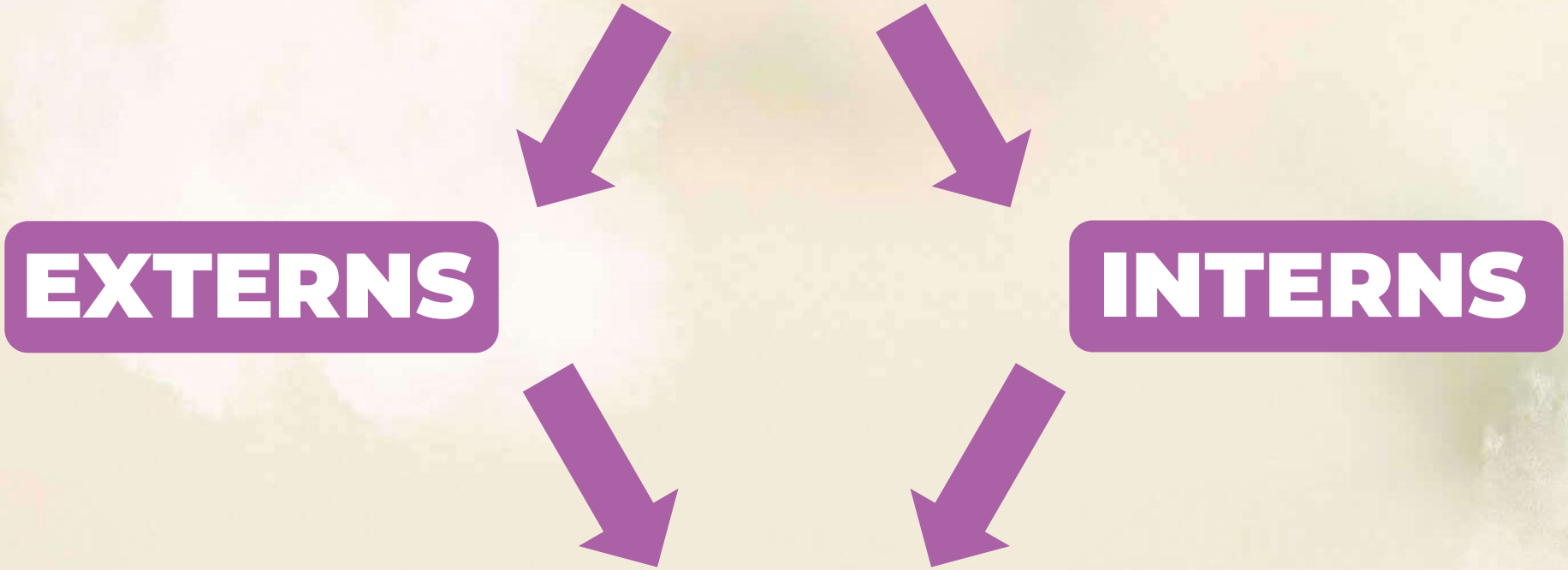
Apareixen
diferències.

CONFLICTES

EXTERNS

Apareixen diferències.

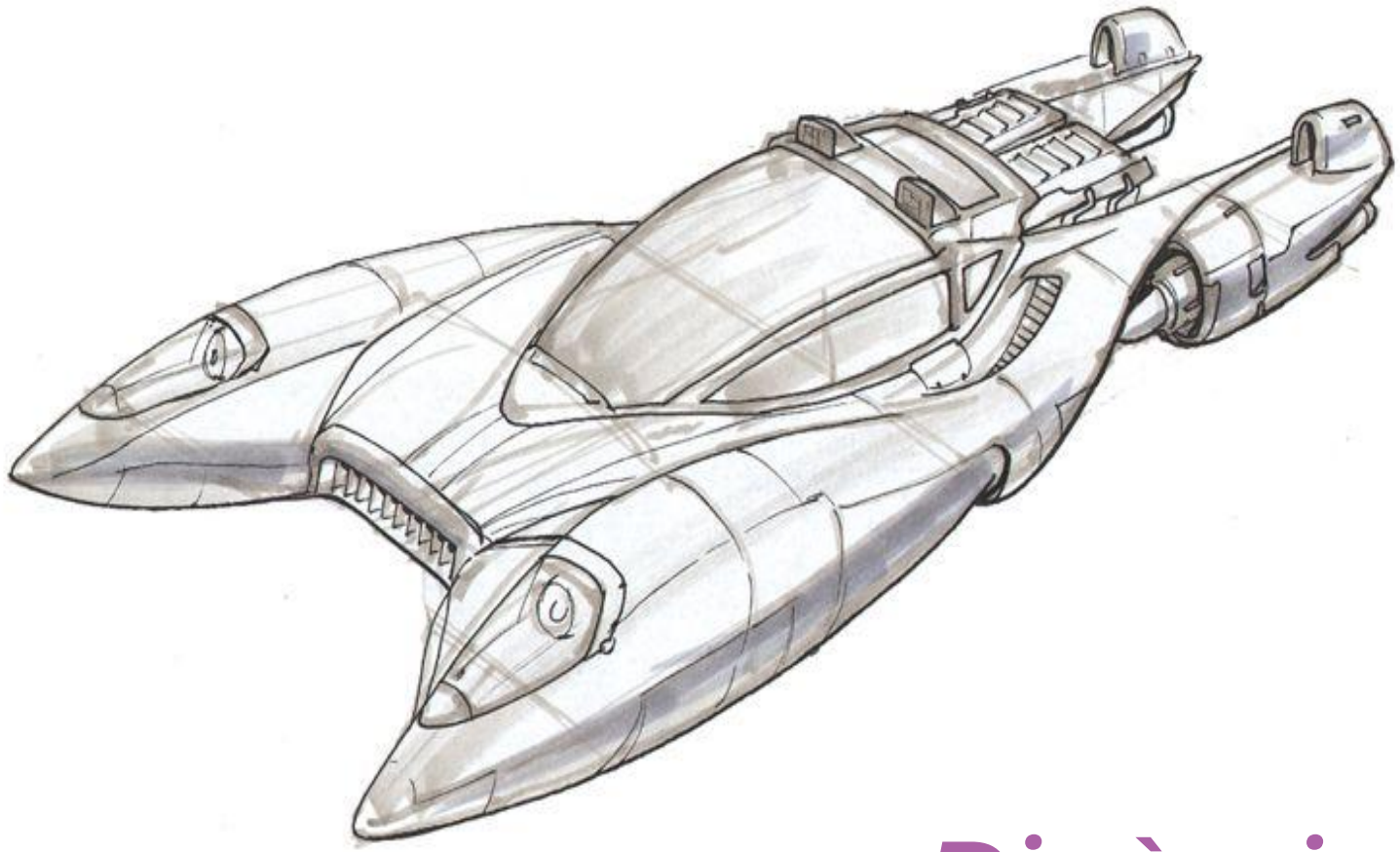
CONFLICTES



Apareixen diferències.

CONFLICTES

EXTERNS



Dinàmica de **Capacitat resolutiva**

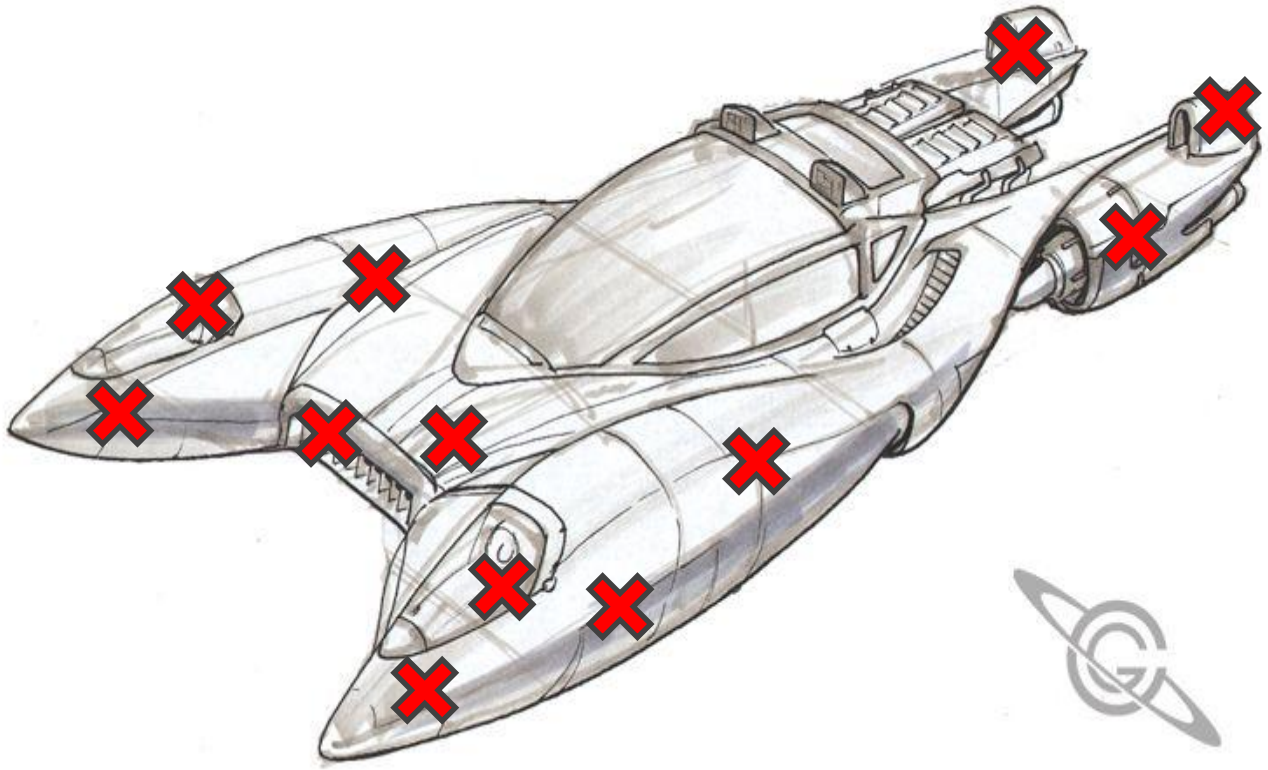
CAS

Han marxat de la base 40 vehicles tripulats en missions de reconeixement del terreny, dels quals **27 vehicles han explotat** i **només han tornat 13 vehicles**.

Aquests 13 vehicles presenten les mateixes marques d'impactes, causades per projectils expulsats com a conseqüència d'activitat volcànica i la presència constant de vents de més de 200 km/h.

TASCA

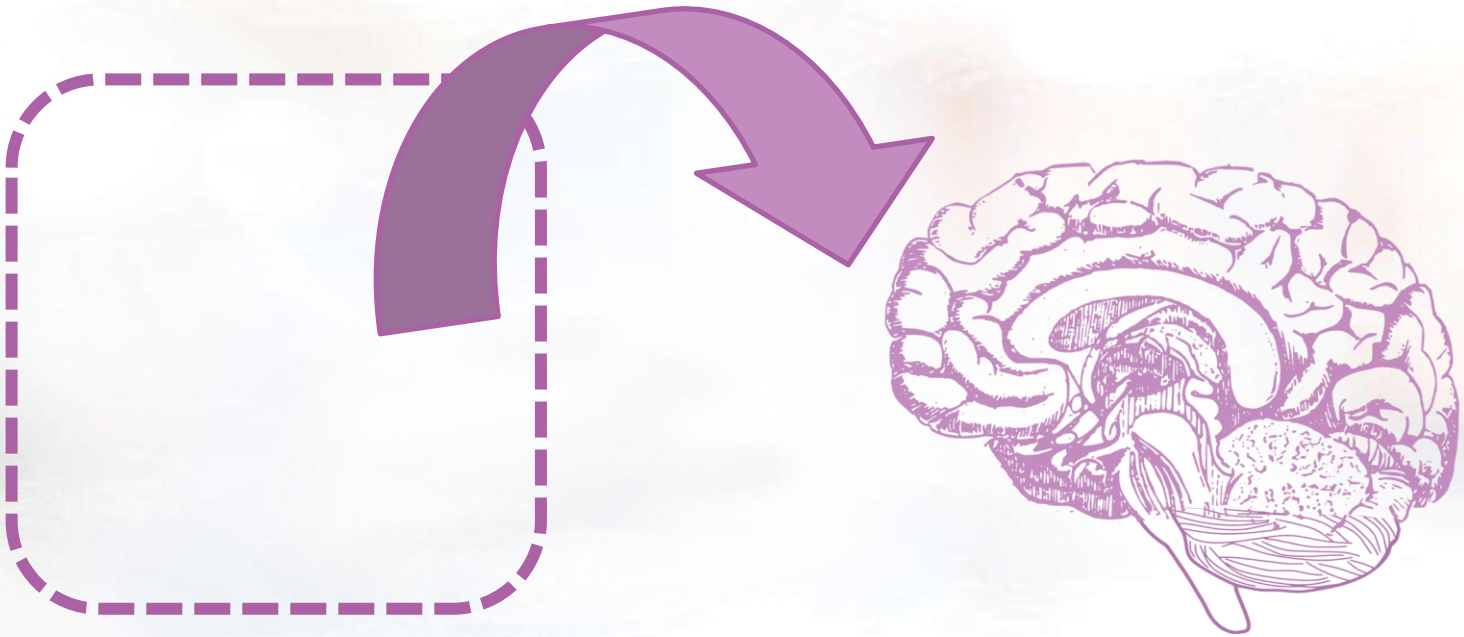
Analitzant els vehicles recuperats, proposeu una remodelació del disseny dels vehicles.



Impacte de projectils

Dinàmica de pensament

Outside the box



Dinàmica de **Capacitat resolutiva**

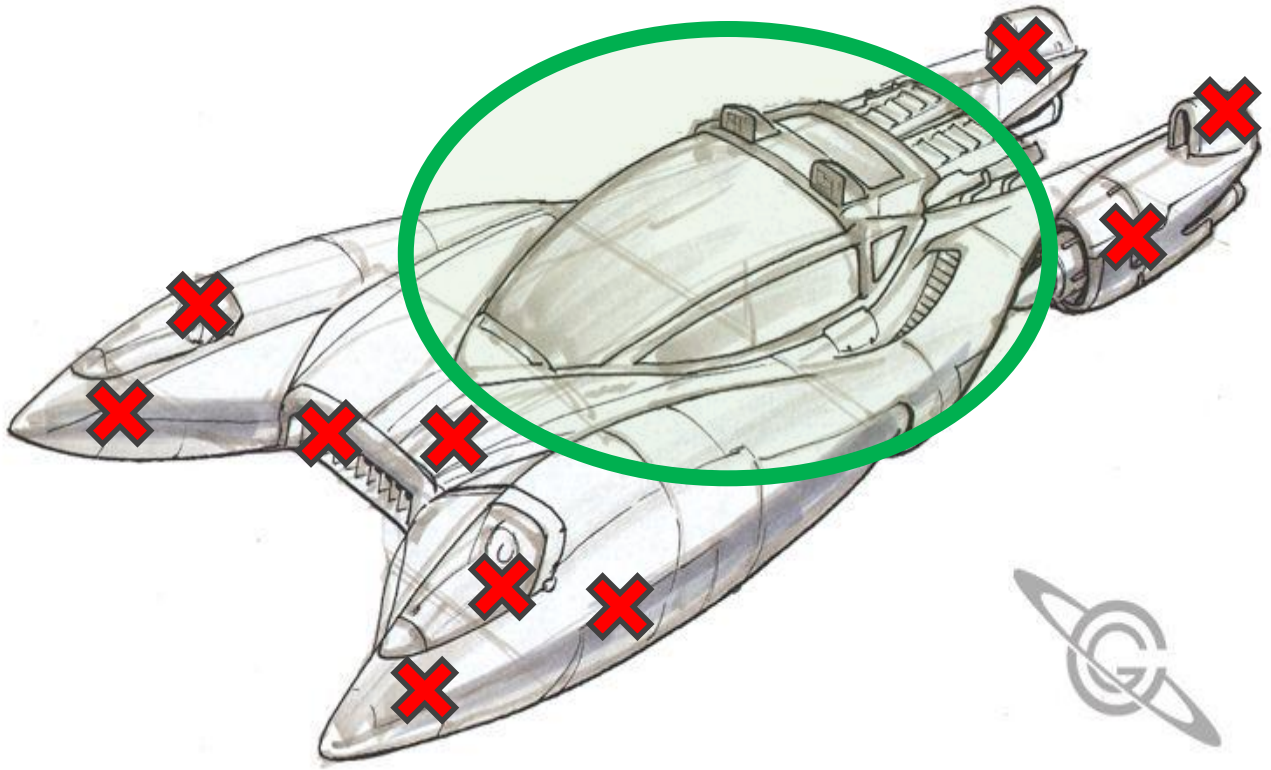
CAS

Han marxat de la base 40 vehicles tripulats en missions de reconeixement del terreny, dels quals **27 vehicles han explotat** i **només han tornat 13 vehicles**.

Aquests 13 vehicles presenten les mateixes marques d'impactes, causades per projectils expulsats com a conseqüència d'activitat volcànica i la presència constant de vents de més de 200 km/h.

TASCA

Analitzant els vehicles recuperats, proposeu una remodelació del disseny dels vehicles.



Impacte de projectils

CONFLICTES

INTERNS

Dinàmica d'**Assignació de rols**

TASCA

Segons l'assignació de rols proposada anteriorment, analitza el funcionament de cada equip.

Què ha passat? Quins problemes han hagut?

Quins equips han funcionat? Quins no?


1


2


3


4


5


6


7


8


9

Exploració

Anàlisi de dades

Recursos humans

Comunicació amb la Terra

RELACIONS

RELACIONS



HETEROGÈNIES

RELACIONS

HETEROGÈNIES

HOMOGÈNIES

RELACIONS

HETEROGÈNIES

- COMPATIBLES
- NO COMPATIBLES

HOMOGÈNIES

RELACIONS

HETEROGÈNIES

- COMPATIBLES
- NO COMPATIBLES

HOMOGÈNIES

- COMPATIBLES
- NO COMPATIBLES




E6
E7
E9
E6
E1
E4



E2



E1

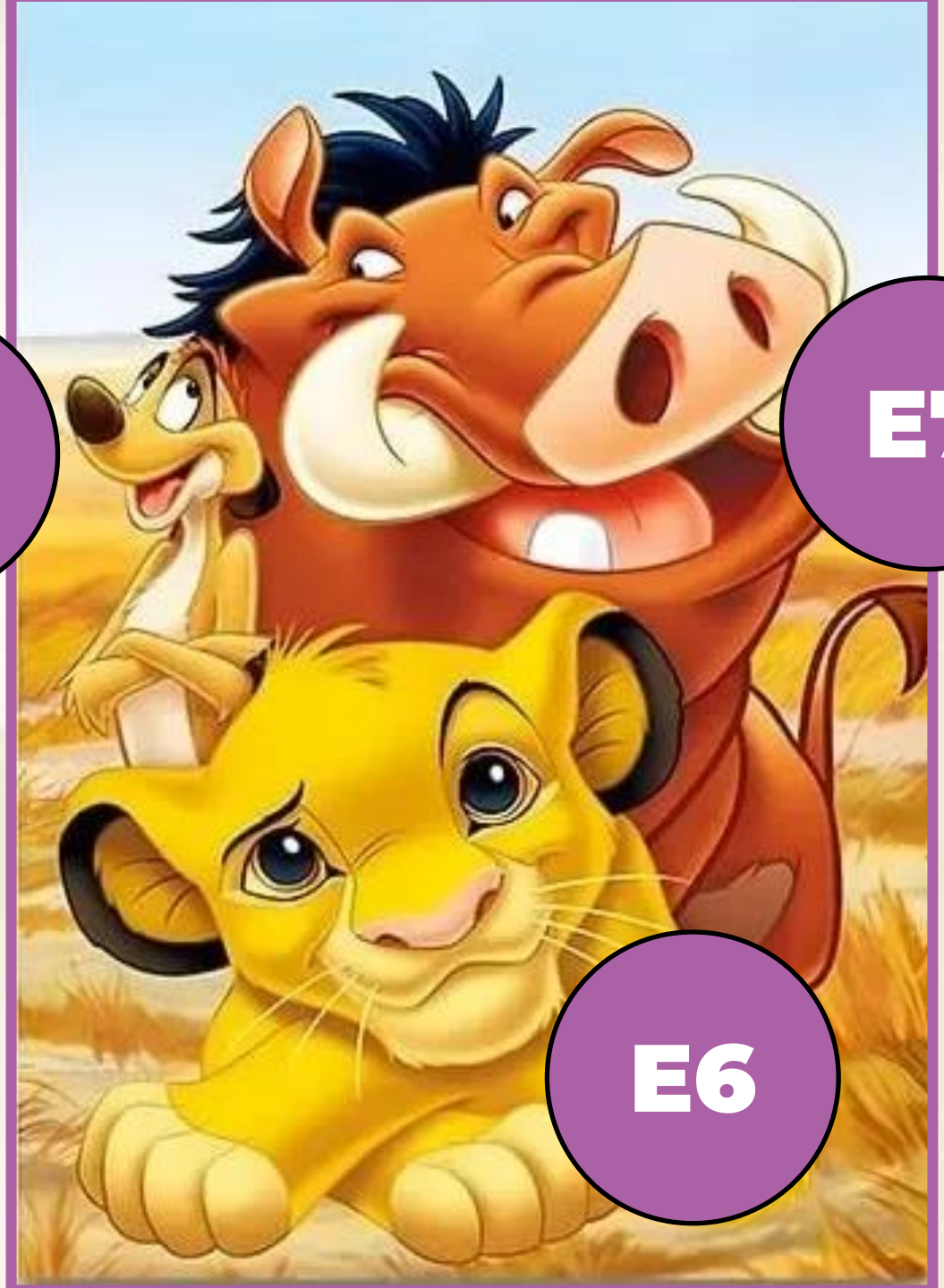



E5
E7
E2
E5
E2
E6




E9
E9
E9
E8
E6
E7
E4




E6
E7
E6


HUG
YOUR
DOG


E9
E8
E3
E1




E3
E5

Què fa que les relacions siguin compatibles?

ÉS
COMPATIBLE

ÉS COMPATIBLE

Si valida l'estratègia de l'Ego

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



Apareixen
acords.

LA PARADOXA BRITA

(I LA JUSTA INJUSTÍCIA)



BRITA





RESOLUCIÓ DE CONFLICTES



CONFLICTES

NEGOCIACIÓ

ACORDS

Els

5 ESTILS

DE NEGOCIACIÓ D'ACORDS

Els 5 estils de negociació



Ralph H. Kilmann

Els 5 estils de NEGOCIACIÓ d'acords



EVITAR
(LOSE-LOSE)

Què vol dir?
Posposar la negociació.

Quan s'utilitza?
Quan no és el moment.

Exemple
Ajornar una reunió perquè les persones implicades estan massa enfadades per dialogar.

Els 5 estils de NEGOCIACIÓ d'acords





EVITAR
(LOSE-LOSE)

Què vol dir?
Posposar la negociació.

Quan s'utilitza?
Quan no és el moment.

Exemple
Ajornar una reunió perquè les persones implicades estan massa enfadades per dialogar.

COMPETIR
(WIN-LOSE)

Què vol dir?
Imposar-se.

Quan s'utilitza?
Quan cal prendre una decisió urgent o important.

Exemple
un responsable imposa una mesura de seguretat perquè és imprescindible.

Els 5 estils de NEGOCIACIÓ d'acords







EVITAR
(LOSE-LOSE)

Què vol dir?
Posposar la negociació.

Quan s'utilitza?
Quan no és el moment.

Exemple
Ajornar una reunió perquè les persones implicades estan massa enfadades per dialogar.

COMPETIR
(WIN-LOSE)

Què vol dir?
Imposar-se.

Quan s'utilitza?
Quan cal prendre una decisió urgent o important.

Exemple
un responsable imposa una mesura de seguretat perquè és imprescindible.

COMPROMÍS
(TAULES)

Què vol dir?
Cedir les dues parts.

Quan s'utilitza?
Quan hi ha poc temps o el diàleg s'ha estancat.

Exemple
dos departaments es reparteixen un pressupost limitat.

Els 5 estils de NEGOCIACIÓ d'acords






EVITAR
(LOSE-LOSE)

Què vol dir?
Posposar la negociació.

Quan s'utilitza?
Quan no és el moment.

Exemple
Ajornar una reunió perquè les persones implicades estan massa enfadades per dialogar.

COMPETIR
(WIN-LOSE)

Què vol dir?
Imposar-se.

Quan s'utilitza?
Quan cal prendre una decisió urgent o important.

Exemple
un responsable imposa una mesura de seguretat perquè és imprescindible.

COMPROMÍS
(TAULES)

Què vol dir?
Cedir les dues parts.

Quan s'utilitza?
Quan hi ha poc temps o el diàleg s'ha estancat.

Exemple
dos departaments es reparteixen un pressupost limitat.

ACOMODAR-SE
(LOSE-WIN)

Què vol dir?
Renunciar.

Quan s'utilitza?
Quan el tema és més important per a l'altra persona o quan volem preservar la relació.

Exemple
acceptar el torn d'un company perquè té una necessitat personal important.

Els 5 estils de NEGOCIACIÓ d'acords







EVITAR
(LOSE-LOSE)

Què vol dir?
Posposar la negociació.

Quan s'utilitza?
Quan no és el moment.

Exemple
Ajornar una reunió perquè les persones implicades estan massa enfadades per dialogar.

COMPETIR
(WIN-LOSE)

Què vol dir?
Imposar-se.

Quan s'utilitza?
Quan cal prendre una decisió urgent o important.

Exemple
un responsable imposa una mesura de seguretat perquè és imprescindible.

COMPROMÍS
(TAULES)

Què vol dir?
Cedir les dues parts.

Quan s'utilitza?
Quan hi ha poc temps o el diàleg s'ha estancat.

Exemple
dos departaments es reparteixen un pressupost limitat.

ACOMODAR-SE
(LOSE-WIN)

Què vol dir?
Renunciar.

Quan s'utilitza?
Quan el tema és més important per a l'altra persona o quan volem preservar la relació.

Exemple
acceptar el torn d'un company perquè té una necessitat personal important.

COL·LABORAR
(WIN-WIN)

Què vol dir?
El millor per tothom.

Quan s'utilitza?
Quan el problema és important per a ambdues parts i hi ha temps per explorar alternatives.

Exemple
dos equips reorganitzen les tasques per reduir la càrrega de feina i mantenir la qualitat del projecte.

Els 5 estils de NEGOCIACIÓ d'acords

Cooperació



ACOMODAR-SE



EVITAR



COMPROMÍS



COL·LABORAR



COMPETIR

Assertivitat

Els 5 estils de NEGOCIACIÓ d'acords

Cooperació



ACOMODAR-SE



EVITAR



COMPROMÍS



COL·LABORAR



COMPETIR

Assertivitat

Cooperació

Treballar per separat, per a un mateix propòsit.

Col·laboració

Treballar conjuntament, en un mateix propòsit.



ACORDS

i delimitacions

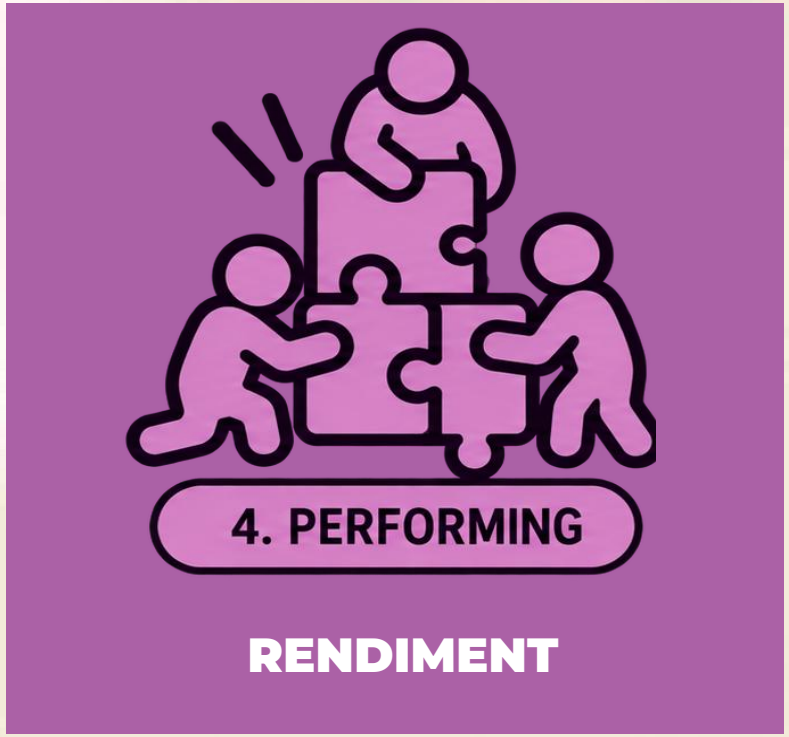
ACORDS

IMPLÍCITS

EXPLÍCITS

DELIMITACIONS

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



Apareixen
resultats.

RESULTATS

i INDICADORS

RESULTATS

i INDICADORS

RECURSOS

RESULTATS

i INDICADORS

RECURSOS

SALUD

RESULTATS

i INDICADORS

RECURSOS

SALUD

RELACIONS

RESULTATS

i INDICADORS

RECURSOS

SALUD

RELACIONS

UBICACIÓ

EFICÀCIA

EFICIÈNCIA

EFICÀCIA



EFICIÈNCIA



EFICÀCIA

RECURSOS

SALUD

RELACIONS

UBICACIÓ

EFICIÈNCIA



EFICÀCIA

RECURSOS

SALUD

RELACIONS

UBICACIÓ

EFICIÈNCIA

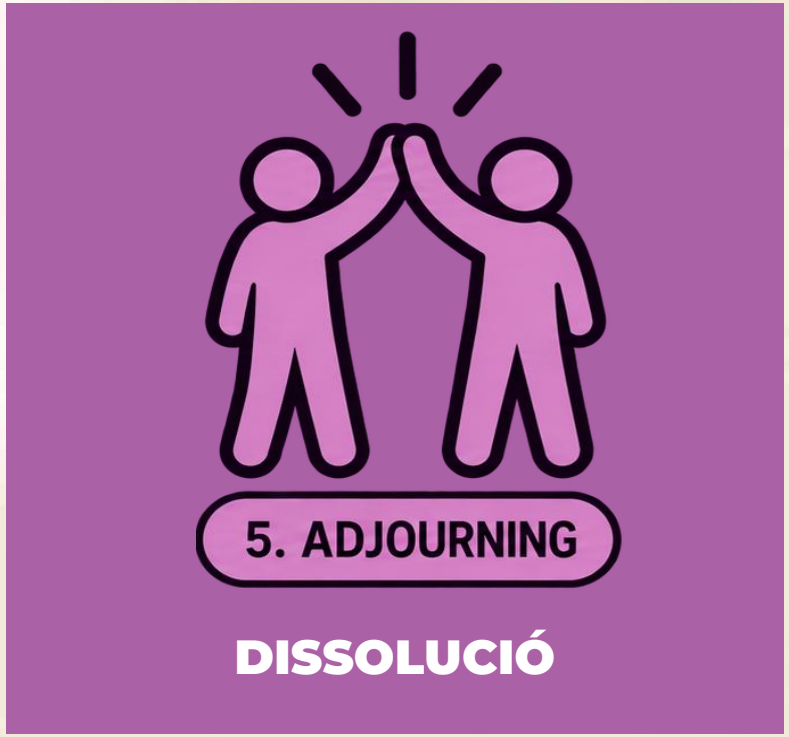
RECURSOS

SALUD

RELACIONS

UBICACIÓ

Les 5 FASES del TREBALL en EQUIP



Apareixen records.

«Yo he visto cosas que vosotros no creeríais:

atacar naves en llamas más allá de Orión.

He visto Rayos-C brillar en la oscuridad

cerca de la Puerta de Tannhäuser. Todos

esos momentos se perderán en el tiempo,

como lágrimas en la lluvia.»



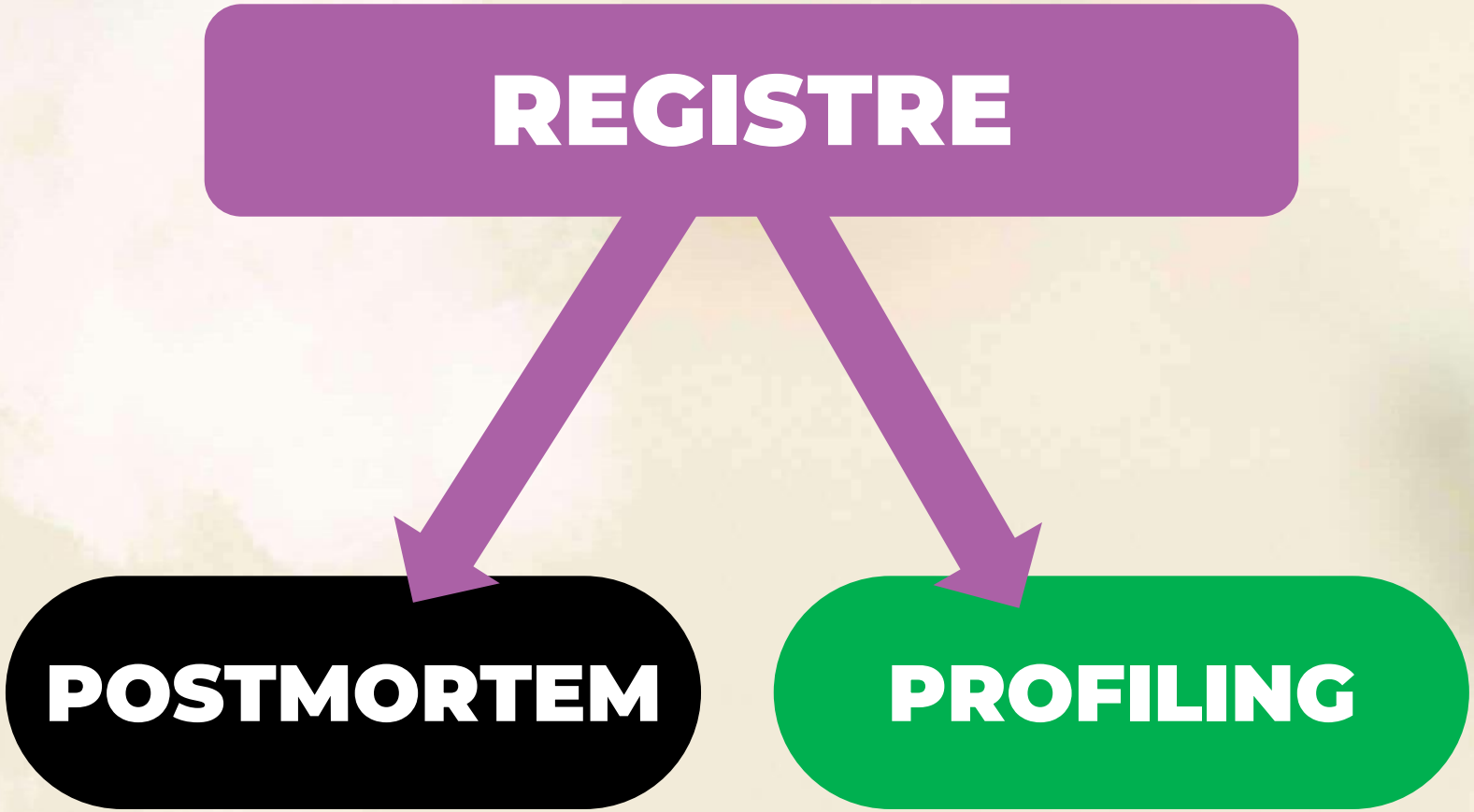
EXPERIÈNCIES



REGISTRE



EXPERIÈNCIA


REGISTRE
POSTMORTEM
PROFILING

POSTMORTEM

Fixar els encerts,

analitzar els errors.





COM FER UN POSTMORTEM



QUÈ HA FUNCIONAT?

Identificar els punts forts de l'equip, les bones pràctiques i els èxits aconseguits.



COM FER UN POSTMORTEM



QUÈ HA FUNCIONAT?

Identificar els punts forts de l'equip, les bones pràctiques i els èxits aconseguits.



QUÈ NO HA FUNCIONAT?

Detectar dificultats, conflictes, errors de comunicació o problemes d'organització.



COM FER UN POSTMORTEM



QUÈ HA FUNCIONAT?

Identificar els punts forts de l'equip, les bones pràctiques i els èxits aconseguits.



QUÈ NO HA FUNCIONAT?

Detectar dificultats, conflictes, errors de comunicació o problemes d'organització.



PER QUÈ HA PASSAT?

Analitzar les causes dels resultats, sense buscar culpables.



COM FER UN POSTMORTEM



QUÈ HA FUNCIONAT?

Identificar els punts forts de l'equip, les bones pràctiques i els èxits aconseguits.



QUÈ NO HA FUNCIONAT?

Detectar dificultats, conflictes, errors de comunicació o problemes d'organització.



PER QUÈ HA PASSAT?

Analitzar les causes dels resultats, sense buscar culpables.



QUÈ HEM APRÈS?

Extreure conclusions sobre col·laboració, lideratge, presa de decisions i gestió de conflictes.



COM FER UN POSTMORTEM



QUÈ HA FUNCIONAT?

Identificar els punts forts de l'equip, les bones pràctiques i els èxits aconseguits.



QUÈ NO HA FUNCIONAT?

Detectar dificultats, conflictes, errors de comunicació o problemes d'organització.



PER QUÈ HA PASSAT?

Analitzar les causes dels resultats, sense buscar culpables.



QUÈ HEM APRÈS?

Extreure conclusions sobre col·laboració, lideratge, presa de decisions i gestió de conflictes.



QUÈ FARÍEM DIFERENT?

Definir propostes concretes de millora per a futurs projectes o equips.



PROFILING

Qui és qui?

Dinàmica d'**Assignació de rols**

TASCA

Segons l'assignació de rols proposada anteriorment, analitza el funcionament de cada equip.

Què ha passat? Quins problemes han hagut?

Quins equips han funcionat? Quins no?


1


2


3


4


5


6


7


8


9

Exploració

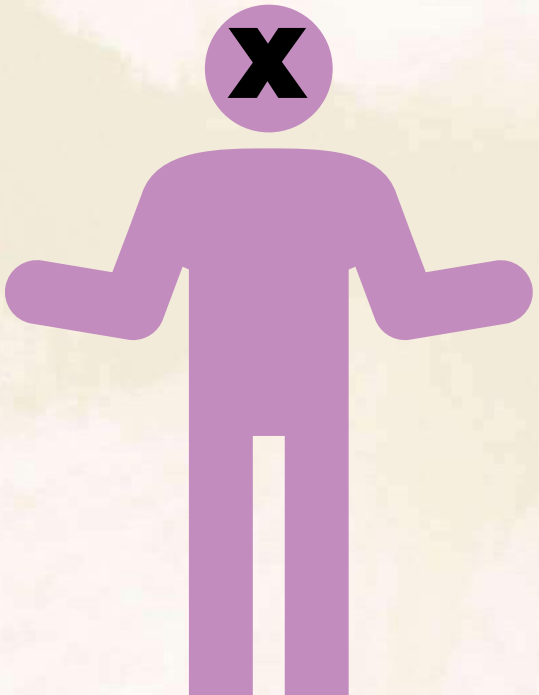
Anàlisi de dades

Recursos humans

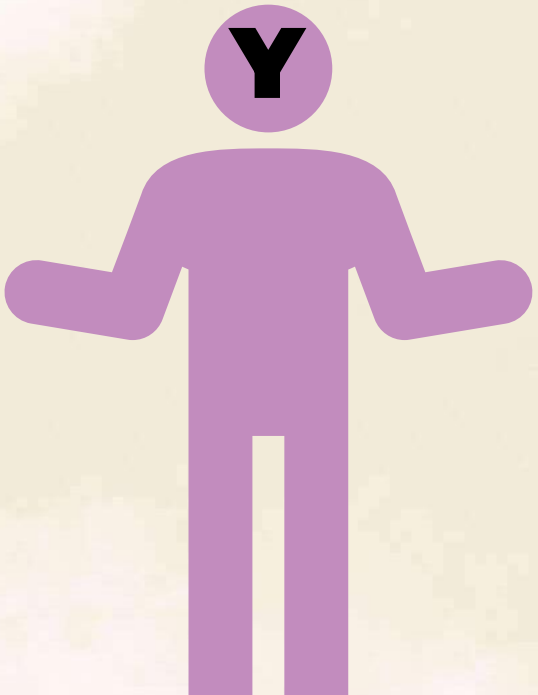
Comunicació amb la Terra

EL MEU EQUIIP

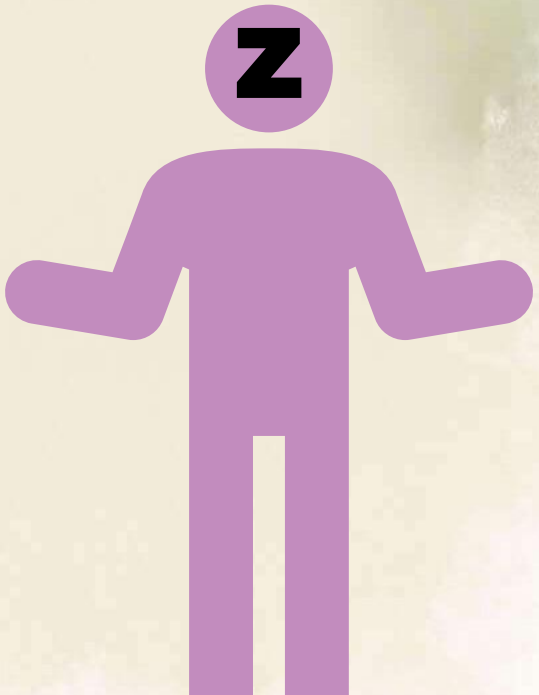
PERSONA X



PERSONA Y



PERSONA Z



PERSONA X = $\dfrac{\text{ENEATIP} \times \text{TENSIÓ}}{\text{GESTIÓ EMOCIONAL}}$

ENEATIPS?



PERSONA

X



PERSONA

Y



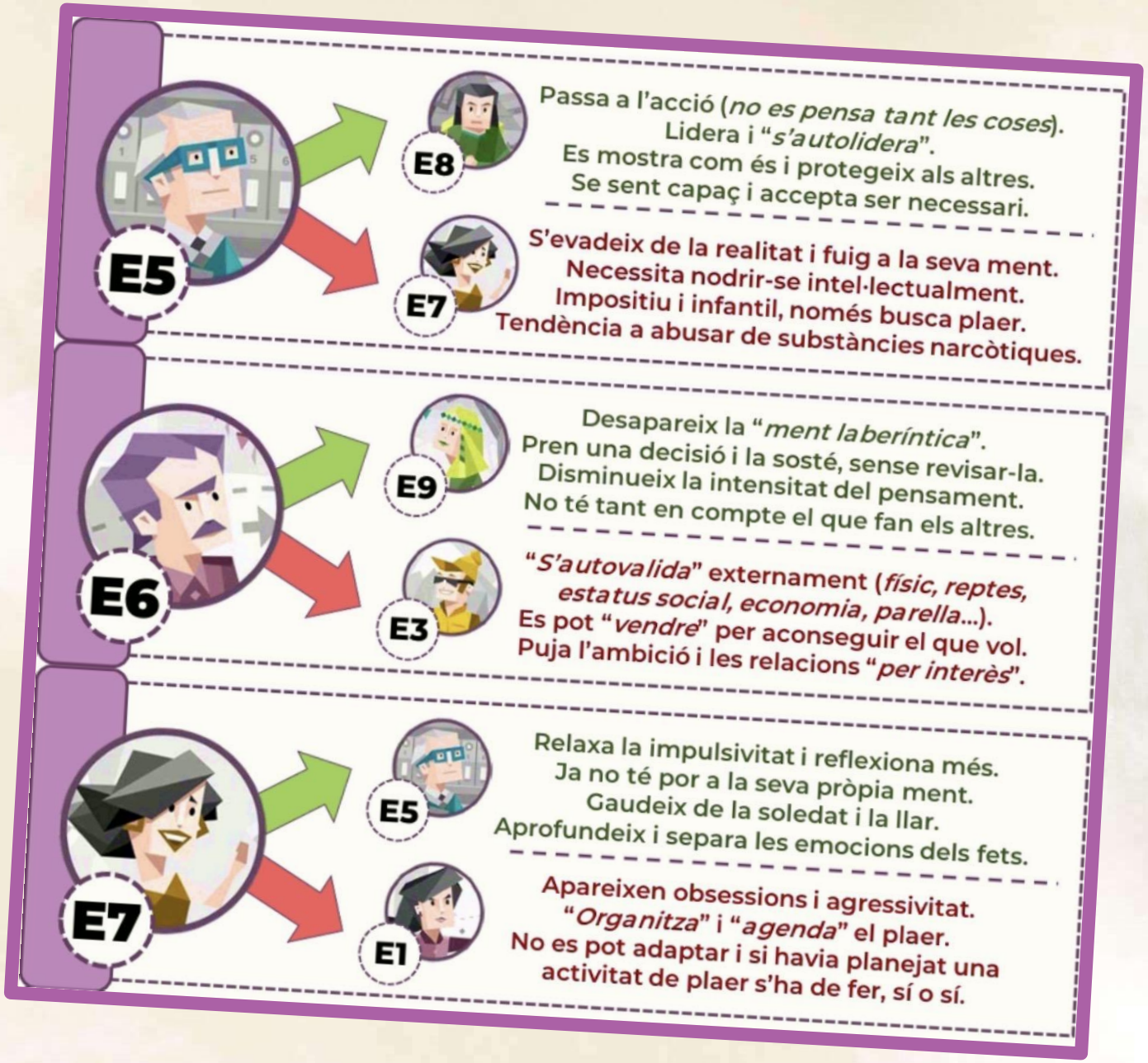
PERSONA

Z

PERSONA X =  **ENEATIP** x **TENSIÓ** / **GESTIÓ EMOCIONAL**

TAULES D'EVOLUCIÓ

RISO-HUDSON





ZONA DE CONFORT

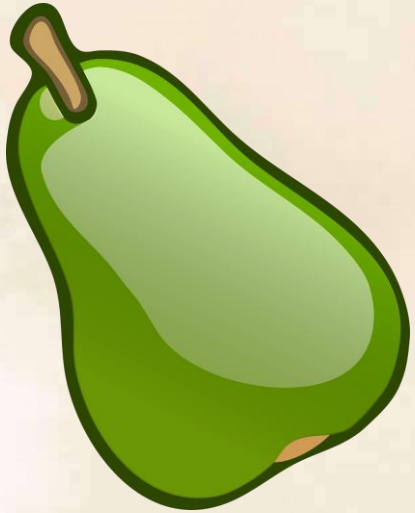
ESTÀ LA PERSONA X (AMB ENEATIP X)

DINS O FORA DE LA SEVA ZONA DE

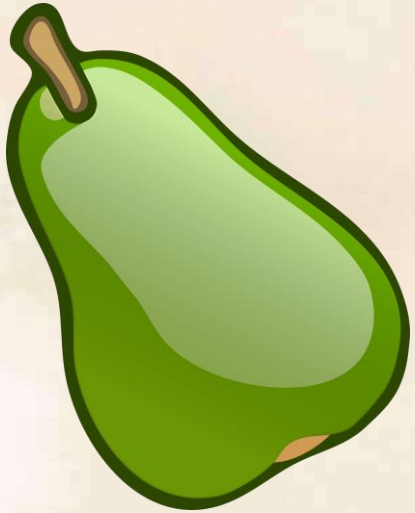
CONFORT ?



“Si mides la inteligencia de un pez en base a su capacidad para escalar un árbol, siempre parecerá un idiota.”



“No le pidas peras al olmo”



“No le pidas peras al olmo”

Quin fruit pot donar?

ELCASTELL INTERIOR
formació i creixement

www.elcastellinterior.cat

info@elcastellinterior.cat



Mar Serra

marserra@elcastellinterior.cat



Hector Campoy

hectorcampoy@elcastellinterior.cat