Ferran González Martínez
Soci-Director de FerranTuCoach

Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials. UAB (Universitat Autònoma de Barcelona).
Postgrau en Direcció de Marketing. UOC (Universitat Oberta de Catalunya).
"Short Focused" Com dirigir, organitzar i fidelitzar el nostre equip de vendes. IESE (Institut d'Estudis Superiors de la Empresa).
Coach Ontològic i Coach d´Equips. EEC (Escuela Europea de Coaching). Certificat per la ICF (International Coach Federation). ACTP (Acredited Certified Training Program).
ACC (Associate Certified Coach) per la ICF (International Coach Federation), amb més de 400 hores en processos de coaching executiu.

Màster Practitioner en PNL, Màster Trainer en PNL, Màster en Coaching amb PNL, i Màster en Hipnosi Ericksoniana amb PNL. Té 100 hores d'observació en el Practitioner en PNL, 100 hores d'observació en el Màster Practitioner en PNL i 100 hores d'observació en el Trainers's Trainer. Institut Gestalt de Barcelona. Soci titular de l'AEPNL (Asociación Española de PNL).
Diploma en Teràpia Breu Familiar. Mental Research Institute (MRI), Palo Alto, Califòrnia, EE.UU. Format com a Terapeuta Gestalt a Espai Lúdic. MBTI (Myers-Briggs Type Indicators) Step 1 Acredited.

Candidat a Grau en Psicologia (Universitat Oberta de Catalunya).
En formació en Teràpia Integrativa. SAT amb Claudio Naranjo. Nivel SAT2.

Experiència en els sectors: Auxiliar Automoció, Consultoria Comercial, Construcció, Assessorament, Franquícies de Restauració, Ferreteria i Moda. Lidera projectes de consultoria i formació basats en:

• Presa de plena consciència dels punts forts dels individus com a motor de canvi intern a les organitzacions.
• Potenciació de les dinàmiques de grup com a procés integrador dintre i fora dels departaments de la empresa.

Professor de Neurociències al Institut Gestalt de Barcelona i dels cursos de Coaching i de Lideratge personal impartits per l'AIJEC (Associació Independent de Joves Empresaris de Catalunya). Professor de Porta22 a Barcelona Activa al Servei d'Orientació i Recerca de Feina.
Grans habilitats de comunicació gràcies als seus 12 anys com a actor teatral a l'Estudi Masriera.

Ha participat de forma habitual en programes de ràdio i televisió a la Ràdio Municipal de Terrassa, a ComRàdio, i al Canal Terrassa Vallès. Actualment és col·laborador habitual del programa *Pensió Completa* de TeleBadalona.

FerranTuCoach

col·legi d'enginyers tècnics i pèrits de telecomunicació de catalunya

Gestió de Conflictes (conferència)

En aquesta conferència s'explicaran els aspectes fonamentals que provoquen els conflictes interpersonals, fruït d'una mala gestió de les pròpies expectatives personals, així com, la comunicació de les mateixes amb els demés. En definitiva, la millor gestió del conflicte neix en fer tot el possible per tal de que aquest no s'arribi a produir.

Resultats a obtenir

- Preparar de forma tranquil·la i objectiva la interacció prèvia amb la persona que ens genera el conflicte, tot detectant i prenent consciència de les expectatives no complides que ens desperta.
- Saber com evitar un conflicte des de el primer moment, tenint en compte que des de la estructura de caràcter de cadascun de nosaltres, tot es percep des de filtres perceptius mentals, emocionals o viscerals.
- Conèixer quins són els mecanismes de defensa propis de cadascun dels participants i des de aquest coneixement, detectar quins són els que més li costen en la interacció amb els demés.
- Aprendre a transformar la interacció de conflicte en una conversa madura entre dues persones que tenen desitjos i expectatives diferents amb diferents eines lingüístiques.
- Conèixer eines per preparar de forma adequada les respostes a les "agressions" que ens enviar l'interlocutor.
- Gestionar eficaçment les tres pors inconscients de l'altre: QUÈ, QUI i COM.
- Dominar les 17 tipologies de preguntes que li podem fer a un interlocutor per tal de reduir la seva agressivitat o incomoditat: preguntes informatives, preguntes per aprofundir i preguntes tàctiques.

Un conflicte és, bàsicament, la clara manifestació de què dues o més parts no envien i/o reben el mateix missatge i, per tant, no es satisfan les expectatives de totes les parts.

DIA: 29/05/2014
LLOC: COETTC Via Laietana 39, 5º planta (sala de Juntes)
HORA: De 18:30h a 20:30h

"Les coses no es veuen com són. Les veiem com som".
(Hilario Ascasubi)

Introducció

Un conflicte es dóna entre dues o més persones per que alguna de les parts no veu satisfetes les seves expectatives: materials, econòmiques, emocionals, etc. A més, donat que acostumen a tenir una forta càrrega emocional no ens permeten poder comunicar a l'altra part quines són aquestes expectatives deforma tranquil·la i objectiva i es crea un alt grau de confusió i de distància a l'hora d'explicar el que ens passa

Com gestionar de forma eficaç el conflicte?

El primer pas per poder gestionar un conflicte és el d'acceptar que no hem estat capaços de donar-li a l'altra part quelcom que esperava de nosaltres. Aquesta postura ens ajuda a treure-li càrrega emocional i per tant, molta més flexibilitat a la hora d'afrontar la situació.

Si tenim presents les diferents formes d'afrontar la realitat des de les expectatives que cadascú té, és molt més fàcil posar-nos en "la pell del altre" i per tant, entendre el seu punt de vist. Aquesta perspectiva, ens permet adaptar la nostra comunicació per tal de poder adoptar una posició molt més flexible envers l'altre.

Tanmateix, si no només coneixem la nostra estructura de caràcter, sinó la del nostre interlocutor, podrem determinar quins són els seus mecanismes no conscients de defensa en la comunicació. Si els sabem gestionar veurem com poc a poc el nostre interlocutor es va tranquil·litzant en la seva comunicació amb nosaltres.

Un ús adequat del llenguatge verbal i no verbal, li donarà molt més pes al nostre missatge i, per tant, deixarà (des d'una comunicació assertiva i respectuosa) sense arguments al nostre interlocutor per mantenir la situació de conflicte.

Conclusió

La clau de l'èxit en la gestió d'un conflicte rau en la presa de consciència de que som el principal responsable de la seva "desprogramació". Si som capaços (amb les eines adequades) de treure-li càrrega emocional a la situació, poc a poc tot torna al punt d'origen.