

Gestão de Conflitos

E Porque Não Fazer Diferente?

A Escola constitui um espaço de socialização por excelência. Ao crescerem e se desenvolverem neste contexto, os jovens mostram o “melhor” e o “pior” de si. O conflito é a oposição de interesses, ideias, valores que podem ser excelentes momentos de aprendizagem.

Com este programa pretende-se dotar todos os participantes, de estratégias que auxiliem a lidar com o conflito nas diferentes situações no contexto escolar. Olhar para o conflito como uma oportunidade construtiva de mudança como um instrumento relevante na otimização do ensino e na relação professor / aluno.

São com estes pressupostos que encaramos o desafio de procurar constantemente as melhores respostas e estratégias para intervir, tendo como principal prioridade, dotar os seus participantes de ferramentas que auxiliem na sua prática de gestão de conflitos, com uma maior intencionalidade e eficácia face ao conflito e à indisciplina.

Local

Lisboa - Parque das Nações
Escola Superior de Tecnologia da Saúde de Lisboa
Av. D. João II, Lote 4.69.01
1990-096 LISBOA

Data e Horário

Dia 17 de março de 2018
(Sábado)
Das 10:00 às 17:00 horas

Preço de Inscrição

Até 10/03/2018	Após 10/03/2018
€ 75	€ 100

Possibilidade de efectuar o pagamento com 2 cheques pré-datados (28 fev. e 30 mar. '18).

Nota: Os cheques deverão ser passados à ordem de Oficina Didáctica e enviados juntamente com a ficha de inscrição. Se preferir pode efetuar o pagamento por transferência bancária - NIB 0010 0000 3333 5050 0012 2. Neste caso, solicitamos que envie o comprovativo - pode ser por email. Caso a inscrição não seja aceite, o pagamento será devolvido.

Inscrições Limitadas

35 Vagas

(Admissão por ordem de chegada da inscrição.)

Secretariado

Oficina Didáctica - Educação e Saúde
Rua D. João V, 6-B (ao Rato) - 1250-090 LISBOA
Telef. 213 872 458 info@oficinadidactica.pt
www.oficinadidactica.pt



Workshop

E Porque Não Fazer Diferente?

Gestão de Conflitos

Dr. Luís Anselmo

Lisboa - Parque das Nações

17 março 2018

Objetivos



- Desenvolver competências ao nível comportamental, necessárias para uma melhor gestão dos conflitos em contexto escolar;
- Identificar as vantagens de uma gestão de conflitos eficaz;
- Reforçar fatores de proteção, pedagógicos e organizativos;
- Identificar, operacionalizar e promover as diferentes estratégias de resolução conflitos de acordo com os contextos e os objetivos;
- Ampliar competências ao nível da gestão emocional;
- Desenvolver estratégias que auxiliem a utilização das emoções de forma a prevenir, lidar e/ou resolver conflitos.

Metodologia



A ação tem uma metodologia experiencial, baseada na “Ação/Reflexão” e “Experiência/Abstração”, com métodos pedagógicos dinâmicos e criativos, que permitem potenciar nos participantes uma maior aquisição de conhecimentos.

Destinatários



- Profissionais das áreas da Saúde ou da Educação;
- Estudantes de cursos das áreas da Saúde ou da Educação;
- Pais e Encarregados de Educação.

Conteúdos Programáticos



Prevenir e gerir conflitos

Fontes, tipos e atores de conflitos;
As atitudes face ao conflito.

Conflito escolar

Conceitos, fatores e contextos;
Sala de aula e espaços exteriores;
Fatores de proteção, pedagógicos e organizativos;
Atuar perante a agressividade;
Prevenir indisciplina e conflito.

Estratégias de Intervenção

- Estratégias de gestão e negociação de conflitos;
- Práticas preventivas e reparadoras de conflitos;
- Estratégias colaborativas como potenciadoras de uma gestão eficaz de conflitos;
- O professor enquanto agente ativo na prevenção
- Gestão emocional face ao conflito;
- Os Adultos enquanto modelos emocionais.

Formador



Dr. Luís Anselmo

Psicólogo

- Formação em Psicodrama, Terapia Familiar, Clown, Treino de Competências pessoais e Sociais, Intervenção Comunitária, Metodologias de Trabalho de Rua, entre outros.
- Atualmente é Sócio da XNC e trabalha na área da Consultoria e Formação. Desenvolve a sua atividade principal na área da formação comportamental, em sectores como a Educação, a Comunidade e o meio empresarial.

Ficha de Inscrição

(De acordo com o Decreto Regulamentar nº 35/2002, de 23 de Abril)

Nome _____
Morada _____
Localidade _____
Cod. Postal _____
Email _____
Tel. _____ Telemóvel _____ Profissão: _____
Bilhete de Identidade _____ Data de Nascimento ____/____/____ Naturalidade _____
Nacionalidade _____ Local trabalho _____ Tel. _____

Pretendo Inscrever-me no Workshop: Gestão de Conflitos (17 mar. '18)

Junto envio Cheque(s):

Nº Cheque _____ do Banco _____ no valor de _____ € de ____/____/____
Nº Cheque _____ do Banco _____ no valor de _____ € de ____/____/____

Li e aceito as condições de frequência indicadas ao lado

Data: ____/____/____

Assinatura: _____



- As ações têm um número limitado de formandos, sendo utilizado o critério da ordem de chegada;
- A OD reserva o direito de não aceitar inscrições que não venham acompanhadas do respetivo pagamento;
- A OD reserva o direito de adiar ou anular a ação se o número de formandos não atingir o mínimo requerido ou por motivos de força maior. Nestes casos, os valores já recebidos, serão devolvidos, caso o participante não deseje frequentar a ação noutra data;
- As desistências deverão ser comunicadas por escrito;
- No caso de desistência, o formando só será reembolsado caso esta seja comunicada até 2 semanas antes da ação se realizar. Após esta data, não há qualquer reembolso, podendo no entanto a vaga ser ocupada por outra pessoa.
- No final da ação será entregue um certificado de presença, aos formandos presentes em pelo menos 85% das horas de formação.

Nota: Todos os dados fornecidos são considerados CONFIDENCIAIS e não serão facultados a entidades terceiras, exceto para efeitos de eventual auscultação por parte do Sistema de Acreditação, sujeita a uma aceitação dos visados. O formando tem o direito de, a qualquer momento, consultar, atualizar ou eliminar os seus dados pessoais. (Lei nº 67/98, de 26/10 – Lei de Proteção de Dados Pessoais).

Não autorizo a utilização dos dados fornecidos para efeitos de eventual acompanhamento, auscultação ou informação da formação realizada pela empresa.