



„Komunikacja, relacje i rozwój
umiejętności w zespole - jaką rolę pełni
lider?”

Wsparcie kadry zarządzającej

Krzysztof Barwiński

Dolina Charlotty 16.06.2023



CO PORUSZYMY?

- **Komunikacja leaderska** - rola lidera w budowaniu efektywnej komunikacji z zespołem
- **Konflikt w zespole** – jak i czy się w niego angażować?
- **Co odróżnia pracę człowieka od pracy robotów, systemów i sztucznej inteligencji?** – na które umiejętności pracownika zwracać uwagę w świecie cyfryzacji?

ZADANIE



Ćwiczenie- gwoździe

Waszym zadaniem jest zbudowanie konstrukcji **ze wszystkich dostarczonych** przez prowadzącego gwoździ **bez użycia żadnego spoiwa**, tak, aby konstrukcja opierała się w całości tylko na jednym gwoździu (tym wbitym w deskę imitującą stół, którego nie można wyjmować)

The background of the slide is a dark, grayscale image showing a large pile of nails and a hammer. The nails are of various lengths and are scattered across the frame, some pointing towards the viewer and others away. A hammer is visible in the lower right corner, its head resting on the pile of nails. The overall tone is industrial and focused on the subject of the challenge.

Gwoździe

- **Nie możecie:**
 - łączyć gwoździ stosując jakiegolwiek spoiwa (taśma, guma, klej, itp.),
 - nie wolno też gwoździ giąć,
 - zaglądać do Internetu aby „pójść na łatwiznę”
 - (chyba lubicie wyzwania? 😊),
 - Żaden z gwoździ - poza wbitym w deskę nie może jej dotykać, oraz nie wolno gwoździ przytrzymywać ani opierać o cokolwiek,
 - Konstrukcja powinna być w całości oparta tylko na jednym wbitym w deskę gwoździu.
 - Na wykonanie zadania macie maksymalnie 15 min.
- **Powodzenia!**

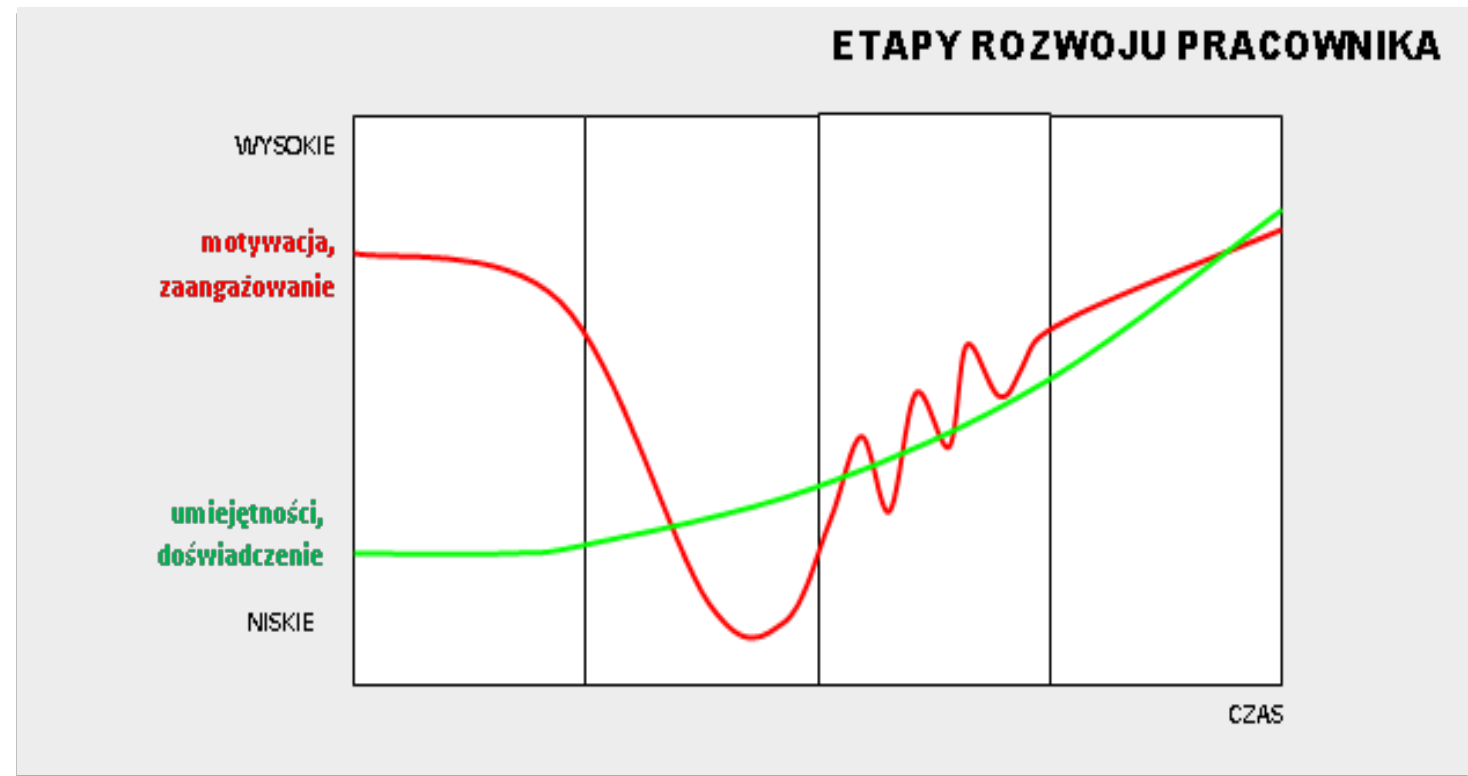
STYLE KIEROWANIA

Diagnoza:

Chęć
i umiejętność
właściwego
rozpoznawania
sytuacji oraz
potrzeb
pracownika
w celu wyboru
właściwego stylu
przywództwa,
który zapewni
osiągnięcie celów.

Kompetencje - wiedza i umiejętności potrzebne
do realizacji celu i zadań

Zaangażowanie - motywacja i wiara w siebie
niezbędna do ich realizacji



Czy efektywna
komunikacja
szef-pracownik
to fikcja?



AKTYWNE SŁUCHANIE

Jeśli masz takie stanowisko, że zwracają się do Ciebie z prośbami, powinienes:

...wysłuchać się w słowa tego, który prosi.

Nie odrzucaj go, zanim nie oczyści swego brzucha z tego, co postanowił powiedzieć.

Kto ma zmartwienie, ten woli uczynić swe serce lekkim, niż uzyskać sukces, wciąż mając na sercu to, z czym przyszedł.

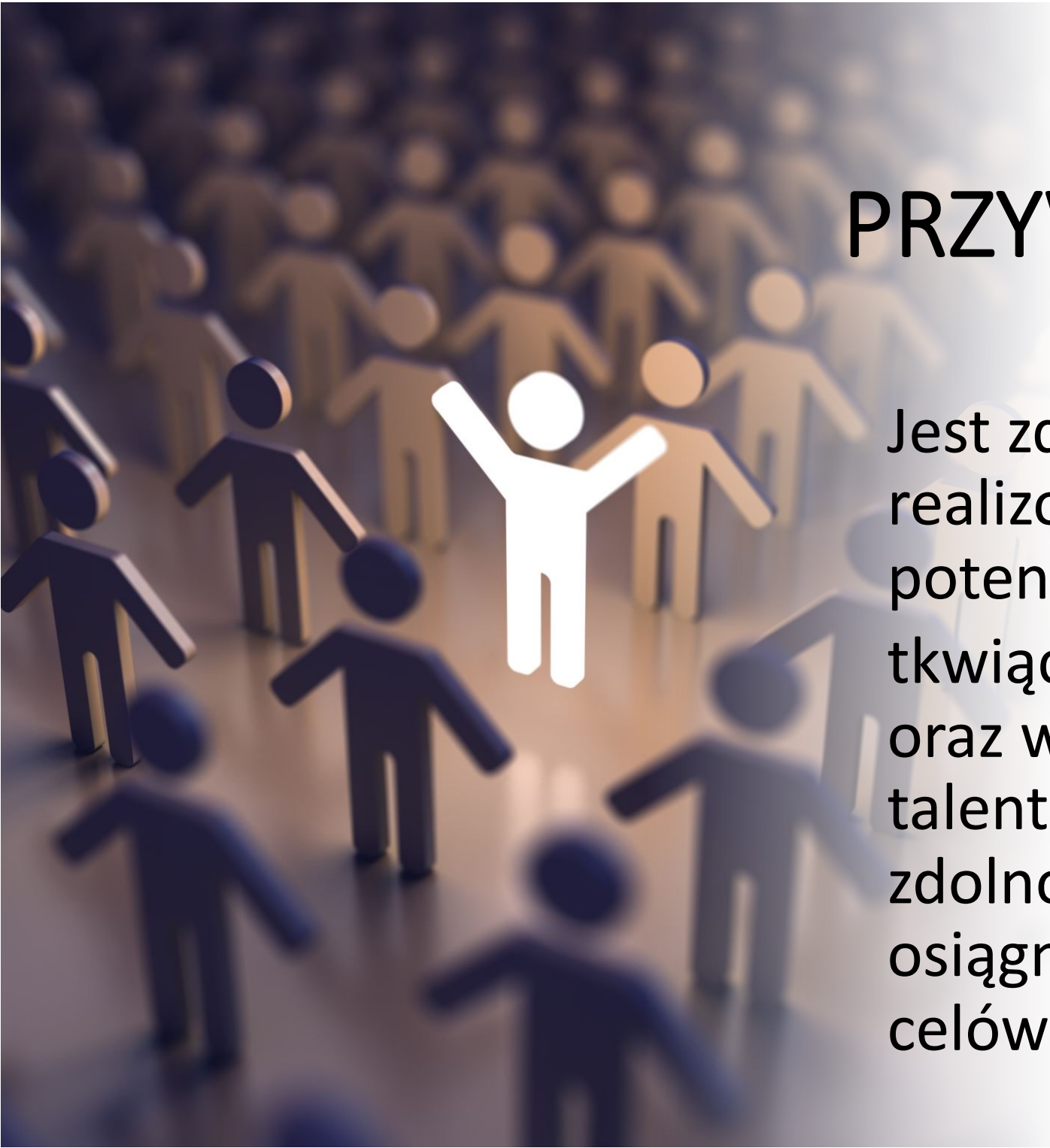
Nie wszystko, o co prosi spełni się, ale (już samo) dobre wysłuchanie przynosi sercu ulgę.

Gdy to co usłyszane wnika do słuchającego, słuchający staje się tym, którego będzie się słuchać.

Słuchanie dobrze czyni słuchającemu, słuchanie jest lepsze niż wszystko inne.

Jak sądzicie na ile Ptahhotep (2400 p.n.e.) wystawiłby dziś fakturę za trening aktywnego słuchania?





PRZYWÓDZTWO

Jest zdolnością
realizowania
potencjału
tkwiącego w ludziach
oraz wykorzystania ich
talentów, wiedzy i
zdolności do
osiągnięcia ustalonych
celów



PRZYWÓDZTWO

To postrzegany przez
innych wzorzec zachowań,
który wobec pracowników
stosujesz przez pewien
czas

**„Dla przywódcy ważne jest nie
to, co się dzieje w jego
obecności, tylko to co się
dzieje kiedy jest nieobecny”.**



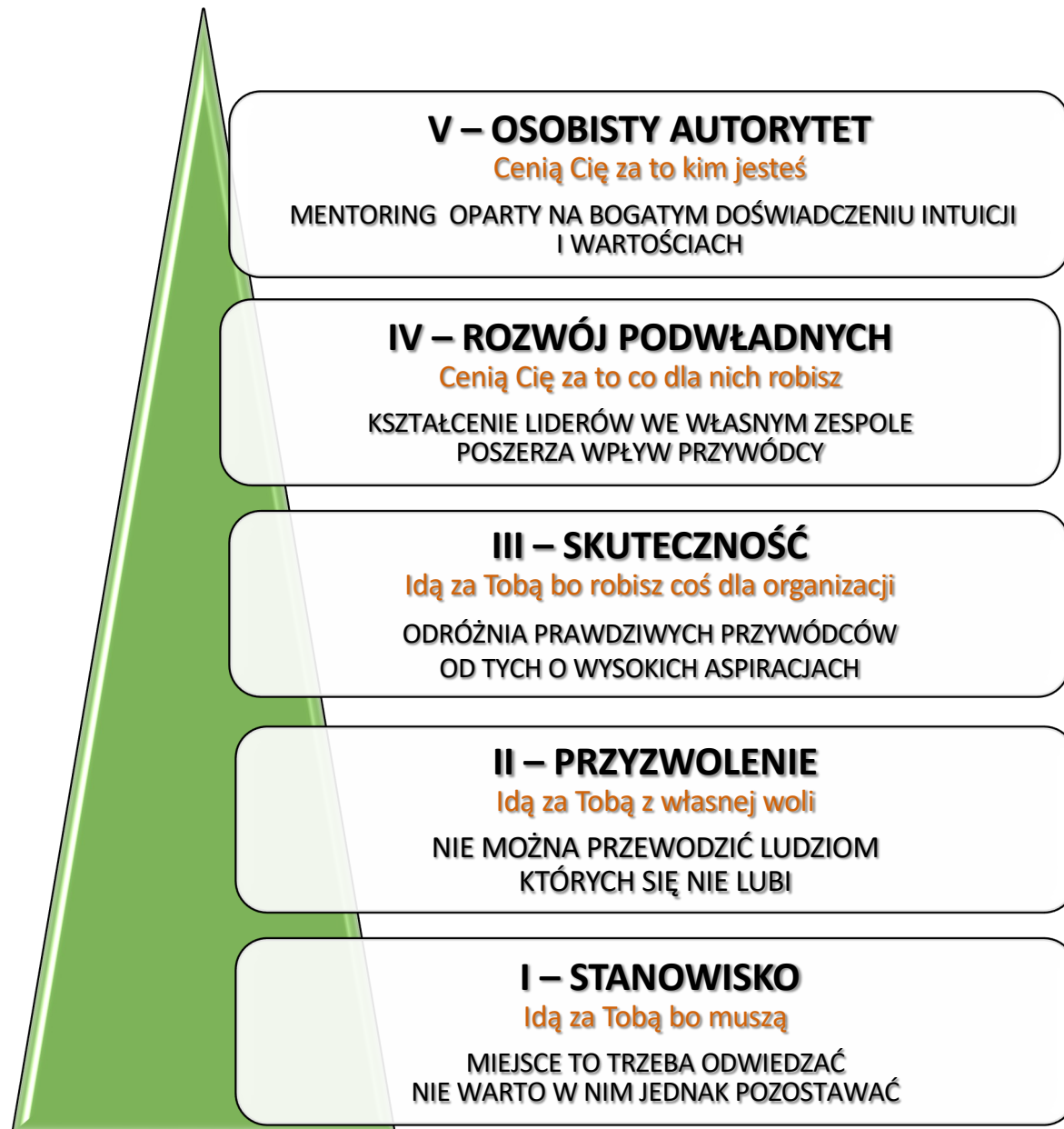
PODSTAWOWE PRZEKONANIA I WARTOŚCI

- *Ludzie mogą i chcą się doskonalić*
- *Przywództwo jest partnerstwem*
- *Ludzie wysoko cenią zaangażowanie i komunikację*

DYSFUNKCJE ZESPOŁU



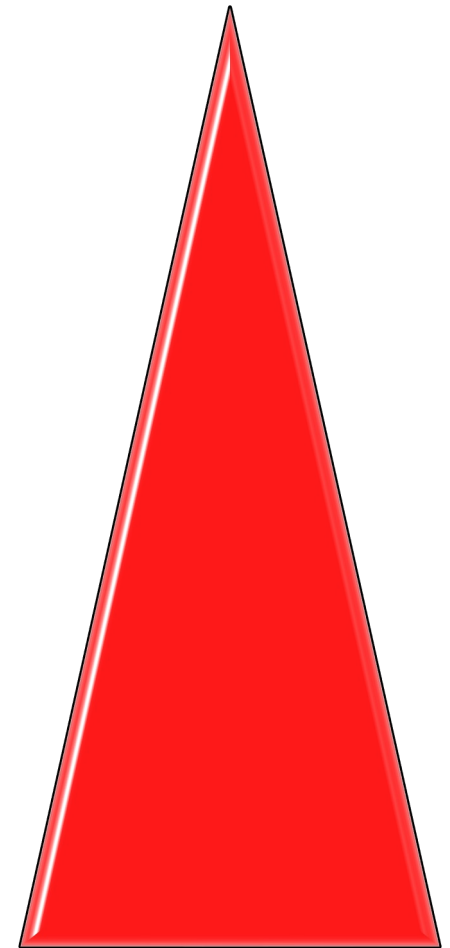
5 Poziomów Przywództwa J. Maxwella



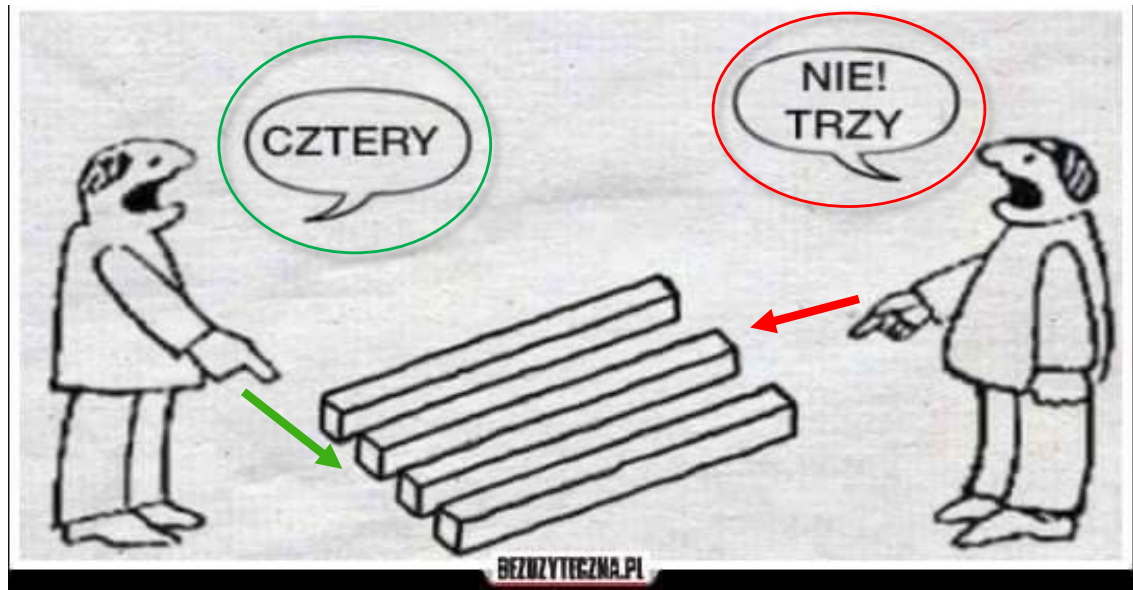
5 Poziomów Przywództwa J. Maxwella

■ PRZYWÓDCY I STOPNIA MYŚLĄ KATEGORIAMI

- WYŻEJ / NIŻEJ – „jestem ważniejszy od nich”
- DYSTANS – „nie należy im ufać”
- WIZERUNEK – „niech udają że we mnie wierzą”
- SIŁA – „nie okazuje słabości, wysiłku i zmęczenia”
- EGOIZM – „macie mi służyć nie ja wam”
- WŁADZA – „to ja decyduję o waszej przyszłości”
- UPOKORZENIE – „masz to zrobić jak nie to...”
- ZARZĄDZANIE – „w procedurze jest napisane”



Czy konflikt
jest
wartościowy?



„Wszystko co słyszymy jest opinią, a nie faktem.
Wszystko co widzimy jest perspektywą, a nie prawdą”

Marek Aureliusz

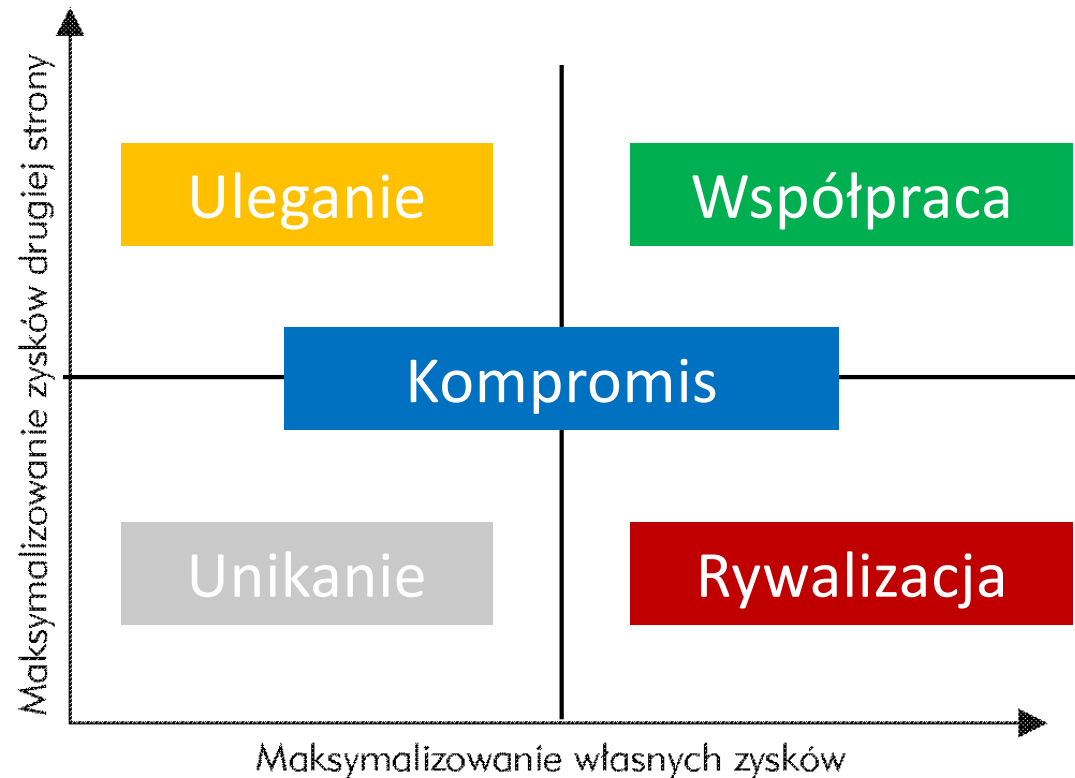
OBSZARY KONFLITÓW?



Konflikt jest zjawiskiem stale towarzyszącym nam w codziennym życiu, a pomimo tego wywołuje w nas lęk, strach, obawy i inne negatywne odczucia.

Dzieje się tak dlatego, że przywykliśmy traktować konflikt jako zjawisko destruktywne, mające swoje źródło w strachu, agresji i wrogości do drugiej strony i prowadzące do rodzaju zaślepienia, utraty możliwości poznania drugiej strony konfliktu.

SPOSOBY PODEJŚCIA DO KONFLIKTU?



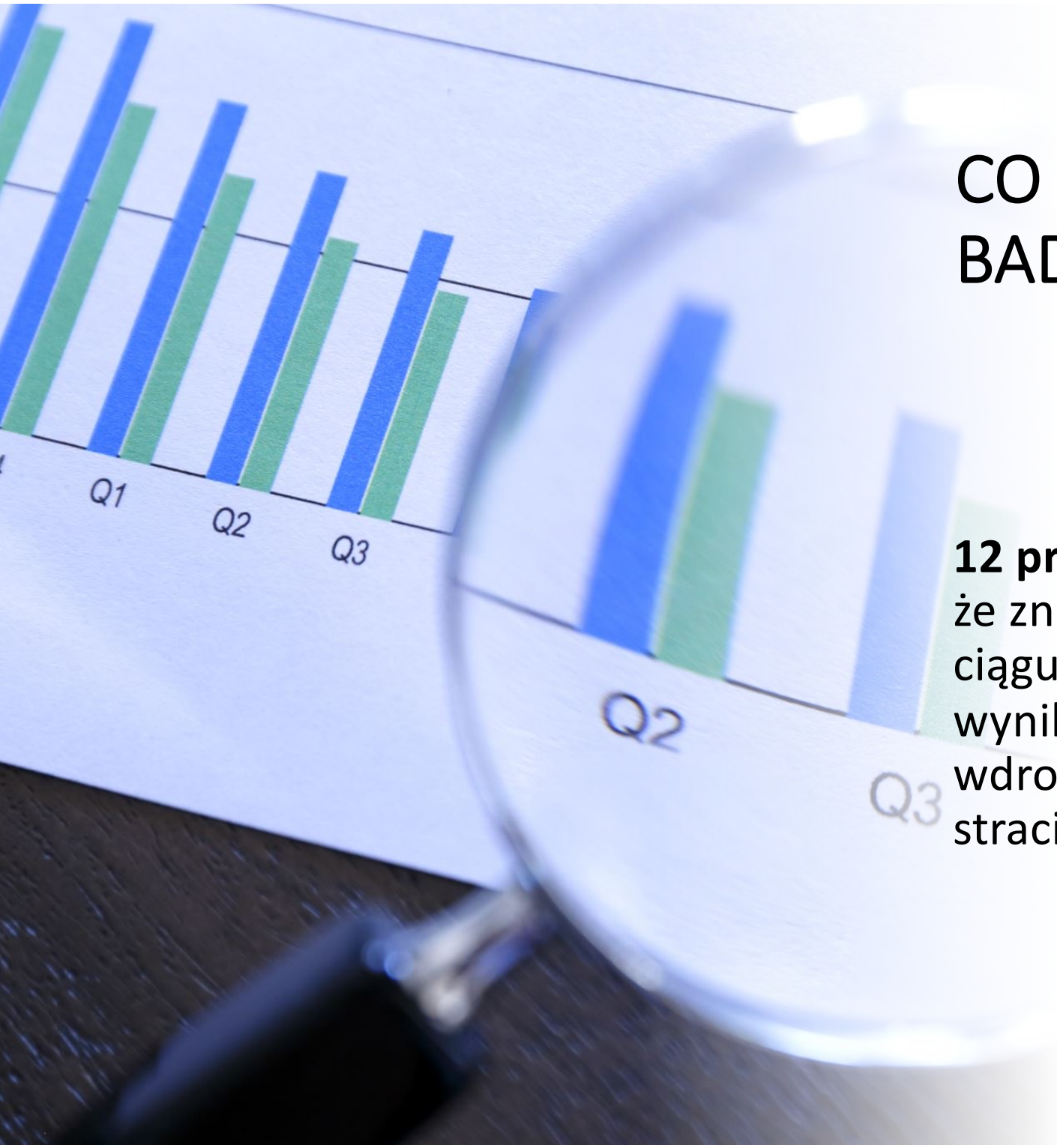
Roboty, sztuczna
inteligencja i
człowiek





CO MÓWIĄ BADANIA?

"Przyspieszenie innowacji, wzrost wydajności, zmiana wymaganych umiejętności i kompetencji, a co najistotniejsze dla pracowników – zmiana struktury zatrudnienia. Idące za tym konsekwencje będą w niektórych zawodach dotkliwe"

A magnifying glass is positioned over a bar chart. The chart has a light blue background with a grid. The x-axis is labeled with 'Q1', 'Q2', and 'Q3'. There are two rows of bars: a top row of blue bars and a bottom row of green bars. The magnifying glass is focused on the 'Q2' and 'Q3' labels and the corresponding bars. The text 'CO MÓWIA BADANIA?' is overlaid on the right side of the image.

CO MÓWIA BADANIA?

12 proc. osób przyznaje, że zna kogoś, kto w ciągu ostatniego roku w wyniku automatyzacji wdrożonej w firmie stracił pracę



ZAGROŻONE ZAWODY

1. Kasjer, sprzedawca w sklepach detalicznych
2. Pracownicy obsługi klienta i telemarketerzy
3. Operatorzy telefonów i central telefonicznych
4. Taksówkarze i kierowcy samochodów dostawczych
5. Kontrolerzy ruchu lotniczego
6. Pracownicy produkcji i montażu
7. Magazynierzy i pracownicy logistyki
8. Operatorzy maszyn logistycznych
9. Agenci ubezpieczeniowi i pośrednicy kredytowi
10. Pracownicy banków
11. Księgowi i audytorzy
12. Sekretarki i asystenci biurowi
13. Asystenci prawni
14. Robotnicy remontowi i budowlani
15. Rolnicy i pracownicy rolnictwa
16. Ochrona i monitoring
17. Operatorzy maszyn do przetwarzania danych
18. Analitycy danych i statystycy
19. Bibliotekarze i archiwiści
20. Pracownicy poligrafii i drukarze

Krzysztof Barwiński



507 111 014

krzysztof.barwinski@gmail.com
bizneszaprogiem@gmail.com

Biznes — — Za Progiem

P O R O Z M A W I A J M Y

