

Podróż menedżera



Na drugą stronę lustra



A circular mirror with a copper-colored frame is positioned in the foreground, reflecting a scenic landscape. The reflection shows a winding asphalt road on the right side of a hill, with a stone wall and a road sign. In the background, a large, ancient stone castle with several towers sits atop a grassy hill under a blue sky with scattered white clouds. The mirror is set against a clear blue sky, and the right edge of the image shows a rocky cliffside.

Wpływ przekonań na efektywność zespołową



Izabela Kluzek-Kot



<https://www.linkedin.com/in/izabela-kluzek-kot-660b191/>



Aleksandra Kostyra



www.linkedin.com/in/aleksandra-kostyra/

Przekonania

- Czyjeś przeświadczenie o prawdziwości jakiejś opinii
- Generalizacje na temat otaczającej nas rzeczywistości
- Sąd, zdanie oparte na przeświadczeniu o prawdziwości, słuszności czegoś
- Myśli, które powstały w wyniku doświadczeń zewnętrznych i wewnętrznych

Model Roberta Dilts'a

- Model poziomów logicznych, przez które można opisać funkcjonowanie społeczne i psychologiczne człowieka.

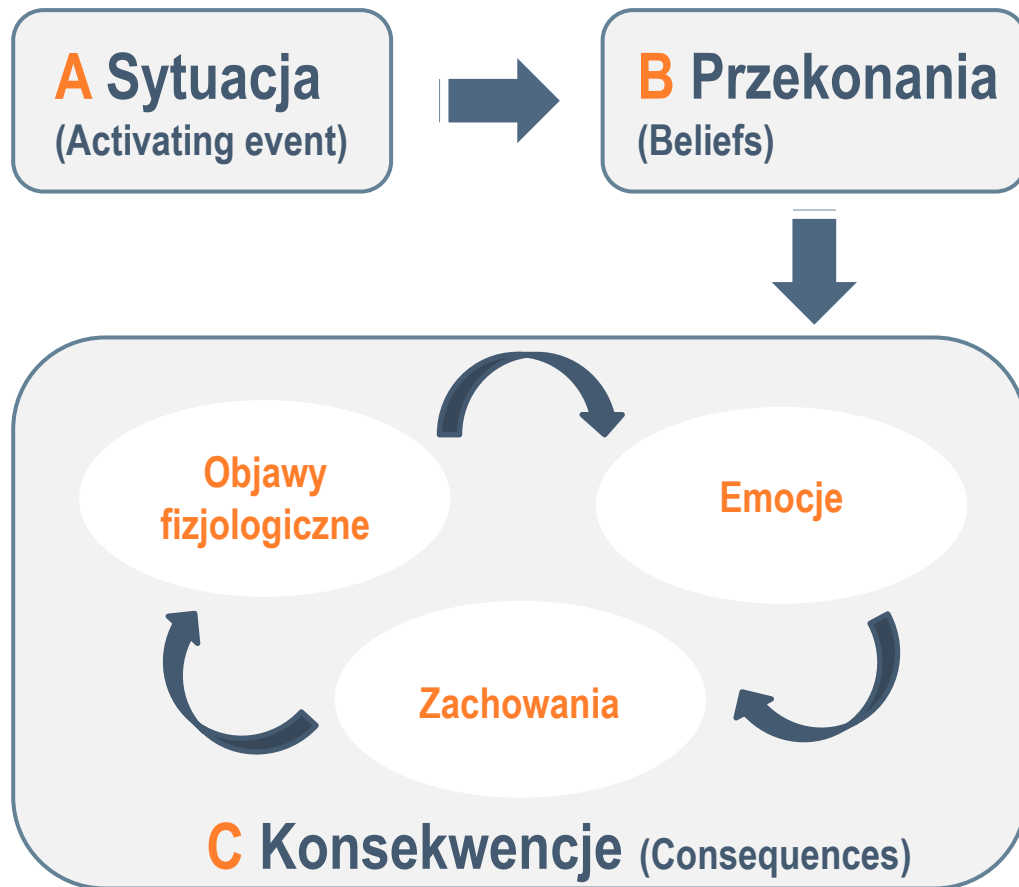


- **Przekonania mają istotny wpływ na funkcjonowanie jednostki (A.Ellis)**
- **Najpierw spostrzegamy zdarzenie, które następnie jest interpretowane na podstawie naszych przekonań**
- System przekonań ludzkich jest kształtowany od najwcześniejszych lat, **wpływ na przekonania ma rodzina, opiekunowie, ale także wzorce kulturowe**



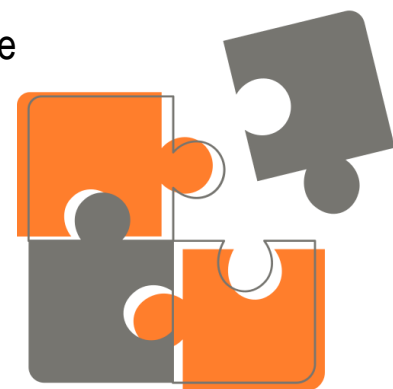
Model ABC Alberta Ellisa

Założenie: nierealistyczne
przekonania rodzą negatywne
konsekwencje



Case study

- Krzysztof jest liderem 7-osobowego zespołu sprzedażowego.
- Kryzys wywołany pandemią wpłynął na funkcjonowanie zespołu (home office, praca on – line, video – wizyty u klientów, brak bezpośredniego kontaktu z klientami i pozostałymi członkami zespołu, ograniczenie wyjazdów).
- Członkowie zespołu różnie zareagowali na taką zmianę.
- W zespole, w którym do tej pory wszyscy realizowali swoje cele sprzedażowe i wiadomo było, kto, jak sprzedaje i jakie osiąga rezultaty (były tam gwiazdy sprzedaży i osoby, które realizowały swój wynik rzutem na taśmę, z wysiłkiem) pojawił się inny rozkład wyników.
- Co zaobserwował Krzysztof?

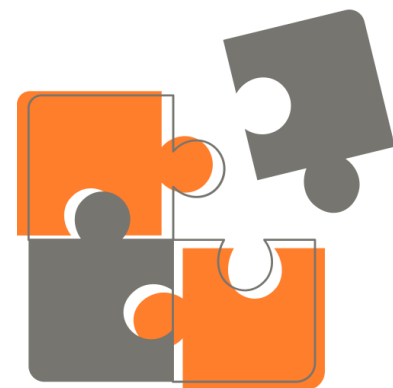




Jakie mają przekonania poszczególne osoby w zespole Krzysztofa?

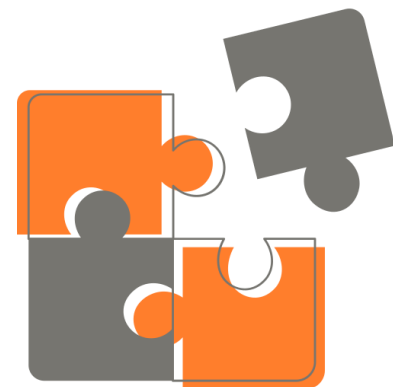
Co zaobserwował Krzysztof

- Anna, przed pandemią gwiazda sprzedaży, nadal **utrzymuje wysoką produktywność**.
- Magda przed pandemią twierdziła, że nie umie już sprzedawać, obecnie osiąga **wyniki o 30% lepsze niż rok temu**.
- Andrzej, przed pandemią realizował dobre **wyniki, obecnie spadły o 45%**.
- Piotr, trudno przewidzieć (jego przekonanie jest niezmiennie przez lata) **miewa bardzo dobre i średnie momenty**.
- Monika, nastawiona na działanie, **zachowuje dystans wobec aktualnej sytuacji i realizuje swoje cele**.



Możliwe przekonania członków zespołu:

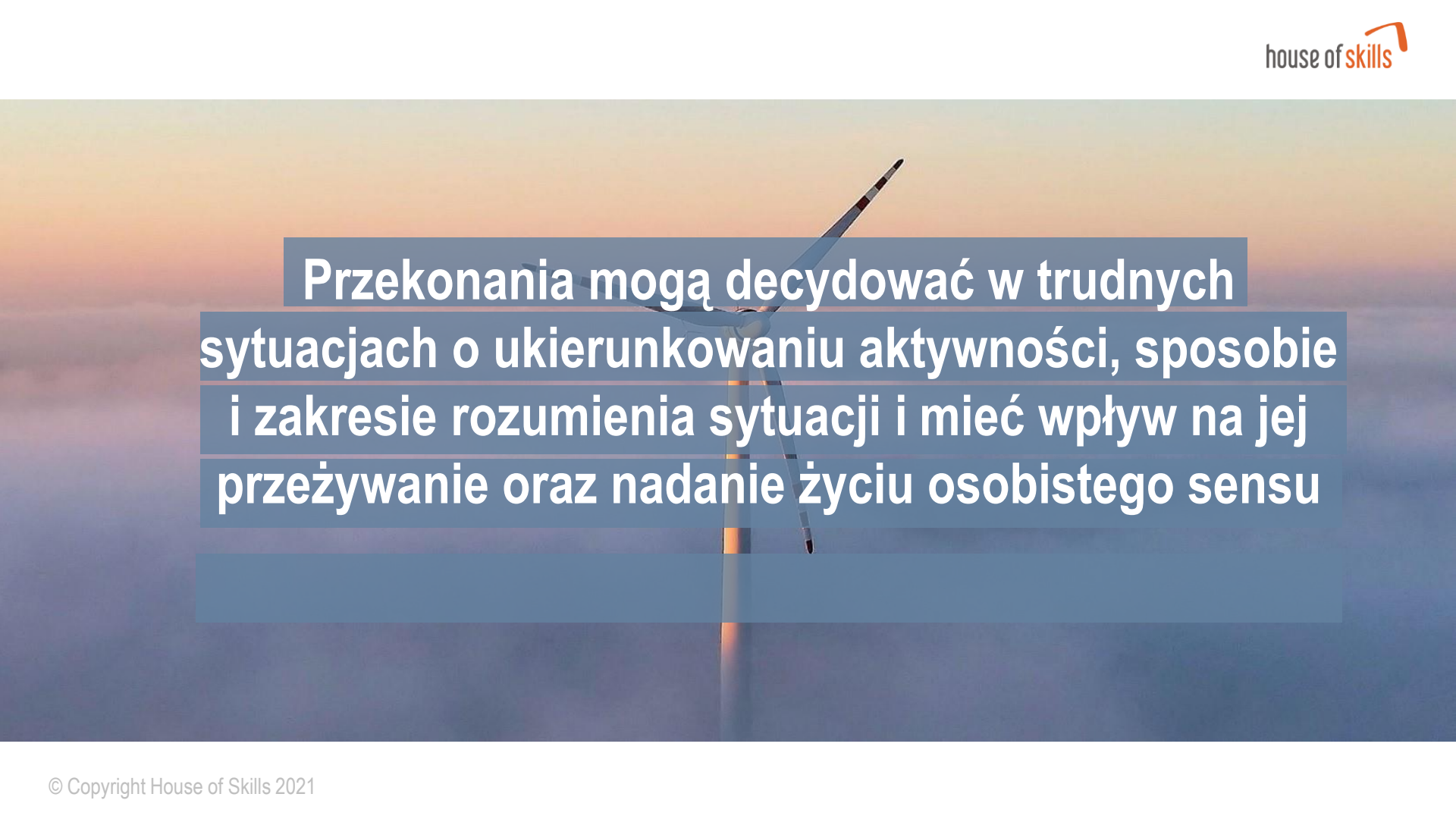
- Anna, mówi tak jak zwykle: **„kto jeśli nie ja, dam radę”**.
- Magda przed pandemią twierdziła, że nie umie już sprzedawać, obecnie twierdzi, że **„najważniejsze to przetrwać i dać sobie radę, zadbać o swoją przyszłość finansową”**.
- Andrzej, przed pandemią realizował dobre wynikiem teraz uważa, że **„nie nadaje się do tego, coś robię źle”**.
- Piotr: **„poczekam na to, co się wydarzy, po co się wysilać”**.
- Monika: **„po co się spinać, będzie co będzie, róbmy swoje”**.





Co wynika z tej sytuacji? Szanse i zagrożenia

- Jak te przekonania wpływają na efektywność poszczególnych osób i całego zespołu?
 - Co zrobić, aby utrzymać lub podnieść efektywność poszczególnych osób?

The background of the slide is a photograph of a wind turbine against a sunset sky. The turbine's tower and nacelle are visible, with one blade extending upwards. The sky transitions from a warm orange and yellow at the horizon to a cooler blue and purple at the top.

Przekonania mogą decydować w trudnych sytuacjach o ukierunkowaniu aktywności, sposobie i zakresie rozumienia sytuacji i mieć wpływ na jej przeżywanie oraz nadanie życiu osobistego sensu

Co zrobić?

- **KROK. 1.** Zobacz jakie masz przekonania i jakie przekonania mają członkowie zespołu, rozmawiaj z zespołem na ten temat



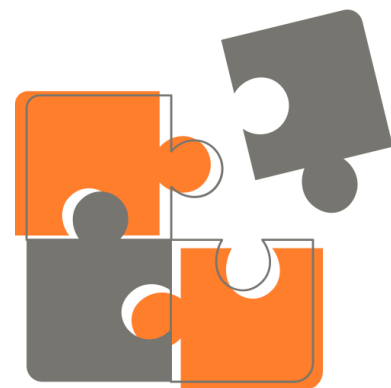
Co zrobić?

- **KROK 1.** Zobacz jakie masz przekonania i jakie przekonania mają członkowie zespołu, rozmawiaj z zespołem na ten temat
- **KROK 2.** Po czym poznać, które przekonania są wspierające, a które ograniczające?



Magda i jej przekonanie na temat sytuacji

- Magda przed pandemią twierdziła, że nie umie już sprzedawać, obecnie twierdzi, że „**najważniejsze, to przetrwać i dać sobie radę, zadbać o swoją przyszłość finansową**”
- Wzrost efektywności sprzedażowej o 30%



Skonowanie przekonania

Realizm: Czy Twoje przekonanie zawsze jest prawdziwe?



Cele: Czy Twoje przekonanie pozwala Ci realizować cele bliższe lub dalsze?



Błędy i konflikty: Czy Twoje przekonanie pozwala Ci unikać błędów teraz i w przyszłości lub rozwiązywać konflikty bieżące lub dalsze?



Emocje: Czy Twoje przekonanie pozwala Ci się czuć tak, jak chciałbyś się czuć?



Życie i zdrowie: Czy Twoje przekonanie chroni Twoje życie i zdrowie?

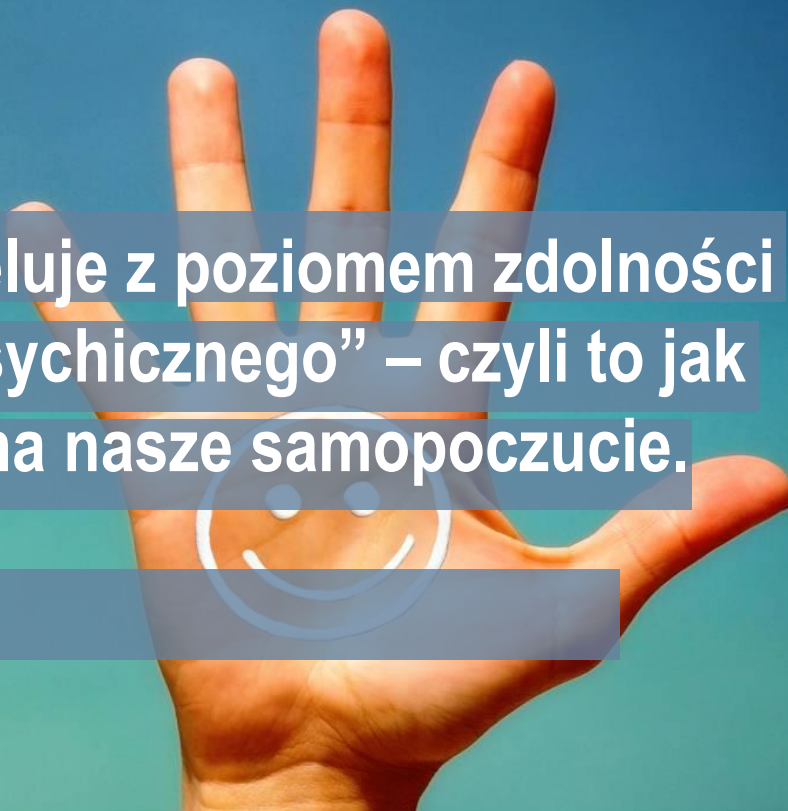
Co zrobić?

- **KROK 1.** Zobacz jakie masz przekonania i jakie przekonania mają członkowie zespołu, rozmawiaj z zespołem na ten temat
- **KROK 2.** Po czym poznać, które przekonania są wspierające, a które ograniczające?
- **KROK 3.** Transformowanie przekonania i konsekwentna praca nad jego integracją zarówno indywidualna jak i zespołowa



Transformacyjna idea

Wszystkie rozmowy prowadzę ze sobą,
czasami angażując w nie innych ludzi®



„Treść przekonań wysoko koreluje z poziomem zdolności doświadczania dobrostanu psychicznego” – czyli to jak myślimy o świecie wpływa na nasze samopoczucie.

Dziękujemy za uwagę

