

Lider - zawód wyuczony

Olgierd Świda o coachingu, umiejętności prezentacji publicznej i byciu prawdziwym liderem.

Niewielu z nas zdaje sobie sprawę z różnicy między liderem a managerem. Manager swoje działanie opiera na autorytecie, a jego głównym zadaniem jest efektywne zarządzanie zespołem. Od prawdziwego lidera wymagamy więcej - musi patrzeć na kilka lat w przód, mieć długofalową wizję, zbudować zespół i wpłynąć na niego tak, aby zgrana współpraca pozwoliła tą wizję zrealizować. Oprócz inspirowania, obowiązkiem lidera jest być wrażliwym na potrzeby swoich podwładnych oraz koordynowanie ambicji jednostek z wymogiem osiągania celów grupowych. Lider, wskazując wytyczne rozwoju, uświadamia każdemu członkowi zespołu jego szanse oraz pomaga je wykorzystać. Zadaniem dobrego lidera jest rozbicie wielkiej wizji na mniejsze zadania, przydzielenie ich podzespołom lub poszczególnym osobom, a następnie zdefiniowanie parametrów sukcesu wraz z warunkami brzegowymi odpowiedzialności. Tak zorganizowany zespół maksymalnie wykorzystuje kreatywność oraz zaangażowanie pracowników i pozwala na osiąganie doskonałych wyników. Należy posiadać umiejętność łączenia woli spełnienia zawodowego poszczególnych pracowników z kierunkiem i celami całej firmy.

Transformacja z efektywnego managera na lidera jest możliwa - czasem potrzeba profesjonalnej pomocy i inspiracji, chociaż najważniejsze są chęci. Każdy z nas jest zbiorem przyzwyczajeń - wszystko zależy od elastyczności i otwartości na zmiany. Umiejętność implementacji nowych wartości i zasad oraz gotowość do podejmowania zdecydowanych działań pozostają kluczowe dla rozwoju zawodowego każdej osoby zarządzającej zespołem pracowników.

Coaching jest kompleksowym pomysłem na przełamywanie barier i rozwój umiejętności niezbędnych do odniesienia sukcesu zawodowego. Może nam pomóc nauczyć się racjonalnego postępowania w sytuacjach stresowych, a w obliczu trudnych wyborów podejmować właściwe decyzje. Coach, przy pomocy specjalnej metodologii i dyscypliny pytań, odnajduje bariery istniejące w świadomości swojego rozmówcy. Wszystkiemu przyświeca założenie, że klient już posiada wszystkie potrzebne mu zasoby do znalezienia prawidłowego rozwiązania. Coach tylko pomaga mu je odnaleźć. Służy pomocą w osiągnięciu celów bez szczegółowego instruowania, jak ma to zrobić.

W relacji coach - klient najważniejsze jest zaufanie. Klient musi mieć pewność, że wszystko, co podczas sesji przekazuje coachowi, pozostanie między nimi. Pod tym względem rola coacha jest podobna do roli adwokata, księdza czy psychologa. Poufność informacji pozwala na szczerść, a ta jest wymogiem powodzenia całego procesu. Oczywiście zdarzają się przypadki, gdy brak interakcji i porozumienia uniemożliwia osiągnięcie zamierzonego rezultatu - w takiej sytuacji klient zostaje przydzielony do innego coacha.

Coaching to pojęcie szerokie, gdyż określa każdą formę pracy nad pokonywaniem własnych barier: osobistych i zawodowych. Nieważne, czy patrzymy na znaną korporację czy średniej wielkości firmę działającą na lokalnym rynku. Jej sukces i rozwój uzależniony jest od odpowiedniej motywacji, wspierania rozwoju i umiejętnego prowadzenia swoich pracowników. Co ciekawe, w Stanach Zjednoczonych większość coachingu odbywa się przez telefon, co pozostaje największą różnicą między tym krajem a Polską.

Olgierd Świda - prezes Presentation Coaching i „Senior Leader” w zespole Anthony’ego Robbinsa. Po 25 latach za granicą powrócił do Polski. Wcześniej lider w Microsoftzie oraz NBC w USA i Ameryce Łacińskiej, a także w polskiej TVP.



Według specjalistów od prezentacji publicznej, w Polsce wciąż dominuje sposób myślenia z poprzedniej epoki, który roli wystąpienia publicznego upatruje jedynie w informowaniu. Nadal panuje złudne przekonanie, że dla powodzenia wystąpienia wystarczy obszerna wiedza merytoryczna. Jednak sama schematyczna prezentacja faktów czy wyników badań może być nieatrakcyjna dla odbiorcy-słuchacza. W każdym przekazie ogromnie ważne są emocje, które prelegent budzi w swoich słuchaczach. Doświadczenie pokazuje, że uczestnicy rzadko zapamiętują wszystkie dane - zawsze jednak wracają myślami do postawy prelegenta oraz do emocjonalnej oceny jego wystąpienia.

Dobry mówca potrafi swoje wystąpienie uprościć, dbając jednocześnie o merytoryczną część przekazu. Niestety uatrakcyjnianie prezentacji jest czasem postrzegane jako zabieg niepotrzebny, a nawet służący zatuszowaniu niekompetencji. Z tym większym bólem słucha się prelegentów, którzy mimo imponującej wiedzy i zaangażowania nie potrafią zaciekać swojego audytorium. Jednym z pomysłów na efektywne przemycenie istotnych faktów do świadomości odbiorców jest posługiwanie się opowiadaniem krótkich i relevantnych historii, które łatwo zapadają w pamięć słuchaczy.

Presentation Coaching to firma certyfikowana przez organizację ICC, posiadająca bogate doświadczenie biznesowe wynikające z wieloletniej pracy w amerykańskich korporacjach. Oferta firmy obejmuje pomoc w procesie redefinicji oraz efektywnej realizacji celów zawodowych i osobistych, a także naukę motywacji, kontroli stresu i eliminacji barier rozwojowych. Doświadczeni trenerzy edukują klientów z efektywnego wygłaszania publicznych prezentacji w języku angielskim według standardów korporacji amerykańskich. ●

“Leaders are made not born”

Jak stać się inspirującym liderem?
Jak zbudować własny “dream team”?
Jak przewodzić w nowoczesnym stylu?
Jak efektywnie inspirować innych?
Dlaczego same kompetencje już nie wystarczają?
Co dziś jest ważne?



Presentation
Coaching

www.presentationcoaching.pl