



Marcin Oroc | Business Transformation Leader

Wykorzystuje zwinne metodologie do budowania przewagi konkurencyjnej

Trzymając się strategii małych kroków i małych zwycięstw, bierze odpowiedzialność za budowanie sukcesu organizacji

Cyfrowa transformacja i wykorzystanie technologii w połączeniu z efektywnymi procesami, a to wszystko, z zaangażowaniem i dobrze przygotowaną kadrą liderów. Podejście holistyczne to podstawa działania Marcina Mentor i nauczyciel liderów biznesu

Ludzkie podejście do biznesu, z naciskiem na różnorodność i wykorzystanie potencjału osób w zespole, w drodze do zrealizowaniu zamierzonych celów

Więcej na stronie: <https://orocz.com/marcin-orocz/>



Manipulacja logo działa na zasadzie przeniesienia pozytywnego wizerunku i reputacji danego logotypu na osobę lub ofertę manipulatora. Klienci mogą odnosić się do tych znanych logotypów jako symboli zaufania i wiarygodności, co może skłonić ich do pozytywnego postrzegania mówcy lub jego oferty.

Jednak manipulacja logo jest nieuczciwą praktyką i często narusza prawa własności intelektualnej. Używanie logotypów firm czy uczelni bez zgody może prowadzić do konsekwencji prawnych i szkodliwego wpływu na reputację osób lub instytucji, których logo zostało wykorzystane bezprawnie.

Dlatego ważne jest, aby w przypadku prezentacji lub ofert korzystać tylko z autoryzowanych i zgodnych z prawem logotypów oraz dostarczać rzetelne informacje na temat swoich powiązań z danymi firmami lub uczelniami. Wiarygodność powinna być budowana na podstawie prawdziwych osiągnięć, kompetencji i opinii klientów, a nie na manipulacji logo.

Charyzmatyczny lider to osoba, która posiada silne umiejętności interpersonalne i zdolność do wpływania na innych ludzi. Chociaż charyzma sama w sobie niekoniecznie jest manipulacją, istnieją techniki, które niektórzy liderzy charyzmatyczni mogą wykorzystywać w celu manipulowania swoimi zwolennikami. Oto kilka takich technik:

- Manipulacja emocjonalna: Charyzmatyczni liderzy mogą wykorzystywać swoją siłę oddziaływania emocjonalnego, aby manipulować uczuciami i nastrojami swoich zwolenników. Mogą wywoływać silne emocje, takie jak entuzjazm, strach lub nadzieję, aby kontrolować reakcje i działania innych.
- Manipulacja perswazyjna: Charyzmatyczni liderzy często posiadają umiejętność przekonywania innych do swojego punktu widzenia. Mogą stosować retorykę, używać chwytliwych fraz, stosować argumenty emocjonalne i manipulować faktami w celu wpływania na przekonania i decyzje innych.
- Kreowanie kultu osobowości: Niektórzy charyzmatyczni liderzy dążą do wykreowania swojego wizerunku jako nieomyłnej autorytetu lub mesjasza. Mogą budować kult osobowości wokół siebie, aby wpływać na przekonania, lojalność i oddanie swoich zwolenników.
- Wykorzystywanie manipulacji społecznej: Charyzmatyczni liderzy mogą stosować techniki społecznej manipulacji, takie jak społeczny dowód, czyli sugerowanie, że wielu innych ludzi już ich popiera lub postępuje zgodnie z ich wskazówkami. Mogą również wykorzystywać grupową presję lub manipulować poczuciem przynależności i tożsamości grupowej.

Warto jednak zaznaczyć, że nie każdy charyzmatyczny lider stosuje manipulację. Charyzma może być również wykorzystywana w pozytywny sposób, do inspirowania, motywowania i mobilizowania ludzi do osiągnięcia wspólnych celów. Kluczowe jest zrozumienie, że manipulacja jest nieuczciwym wykorzystaniem wpływu na innych w celu osiągnięcia własnych korzyści, podczas gdy charyzma może być używana zarówno w pozytywny, jak i negatywny sposób.



Efekt aureoli w prezentacjach handlowych to psychologiczny fenomen, w którym ogólna pozytywna ocena lub wrażenie na temat jednej cechy, produktu lub aspektu przekłada się na ogólne postrzeganie całej osoby, marki lub oferty. Innymi słowy, jeśli pewien element jest postrzegany jako pozytywny, to cała prezentacja czy oferta mogą być oceniane korzystniej.

Efekt aureoli jest szczególnie ważny w kontekście prezentacji handlowych, ponieważ sprzedawcy starają się wykreować jak najbardziej pozytywne wrażenie na potencjalnych klientach. Oto kilka sposobów, w jakie efekt aureoli może być wykorzystywany:

1. Wykorzystywanie jednego mocnego argumentu: Sprzedawcy starają się wyróżnić jedną cechę lub korzyść, która jest szczególnie atrakcyjna dla klienta. Skupiają się na niej i starają się, aby była wyraźnie zapamiętana przez klienta. Jeśli ta jedna cecha zostanie pozytywnie oceniona, może wpływać na ogólne wrażenie o całej ofercie.
2. Wykorzystywanie autorytetu: Jeśli sprzedawca posiada wysoką wiarygodność, reputację lub autorytet w danej dziedzinie, może to wpływać na ogólne postrzeganie prezentowanej oferty. Klienci mogą przypisywać większą wartość i zaufanie do całej prezentacji na podstawie pozytywnego wrażenia, jakie mają wobec samego sprzedawcy.
3. Kreowanie profesjonalnego wizerunku: Sprzedawcy starają się prezentować swoje usługi lub produkty w sposób, który buduje zaufanie i wiarygodność. Dbają o szczegóły, profesjonalne materiały marketingowe, wysokiej jakości prezentacje wizualne i ekspertyza w danej dziedzinie mogą przyczynić się do stworzenia pozytywnego wrażenia, które przeniesie się na całą ofertę.

Warto jednak pamiętać, że efekt aureoli może być dwukierunkowy. Jeśli jedna cecha lub aspekt zostanie postrzegany negatywnie, może to wpływać na ogólną ocenę całej prezentacji. Dlatego ważne jest, aby dążyć do pełnego zrozumienia potrzeb i oczekiwań klientów oraz dostarczać rzetelne i korzystne informacje na temat oferowanego produktu lub usługi.

Manipulacja zespołem, presja, mobbing
i zmuszanie do działania w zarządzaniu projektami.

Warsztat będzie o tej drugiej stronie mocy,
czyli Zarządzanie zespołami IT z użyciem technik uważności,
empatycznego słuchania i pozytywnego motywowania,
jak prowadzić projekt by uniknąć wypalenia
i osiągnąć sukces nie stosując nieetycznych metod.

Podczas tego szkolenia uczestnicy poznają różne techniki uważności i empatycznego słuchania, które pomogą im w budowaniu silnych relacji zespołowych i zwiększą ich umiejętności komunikacyjne.

Ponadto, omówione zostaną strategie pozytywnego motywowania zespołu, które pomogą w zwiększeniu efektywności pracy oraz osiąganiu celów projektowych. Uczestnicy zdobędą również wiedzę na temat wykorzystywania tych technik w praktyce oraz będą mieli okazję do ćwiczenia ich podczas interaktywnych zajęć. Po ukończeniu szkolenia studenci będą mieli podstawowe narzędzia i umiejętności potrzebne do skutecznego zarządzania zespołami IT i projektami przy użyciu technik uważności, empatycznego słuchania i pozytywnego motywowania.

Manipulacja czytelnikiem za pomocą wysoko rozwiniętych obietnic korzyści polega na celowym wykorzystywaniu psychologicznych mechanizmów i strategii w celu wpływania na percepcję, zachowanie i decyzje czytelnika. Oto kilka taktyk manipulacyjnych, które mogą być wykorzystywane w ten sposób:

1. Wyolbrzymianie korzyści: Manipulator może przedstawiać korzyści związane z danym produktem, usługą lub ideą w sposób znacznie bardziej atrakcyjny i korzystny, niż jest to w rzeczywistości. Może używać hiperboli, przesadnych twierdzeń i obietnic, które mają na celu wywołanie emocjonalnej reakcji i przekonanie czytelnika do podjęcia określonej akcji.
3. Ignorowanie negatywnych aspektów: Manipulator może świadomie pominąć lub minimalizować negatywne aspekty, ryzyko lub skutki związane z danym produktem, usługą lub ideą. Koncentruje się jedynie na pozytywnych stronach, aby skłonić czytelnika do skupienia się na obietnicach korzyści.
5. Używanie socjalnego dowodu społecznego: Manipulator może wykorzystać strategię społecznego dowodu, sugerując, że wielu innych ludzi już skorzystało z danej oferty i czerpie z niej korzyści. Może to obejmować wykorzystywanie referencji, pozytywnych opinii klientów, a nawet tworzenie fałszywych profili społecznościowych lub recenzji.
7. Tworzenie poczucia pilności: Manipulator może stworzyć wrażenie, że oferta jest ograniczona czasowo lub ilościowo, aby skłonić czytelnika do podjęcia natychmiastowej decyzji. Może to obejmować używanie fraz takich jak "tylko przez ograniczony czas" lub "dostępne tylko dla pierwszych 100 klientów".
9. Wykorzystywanie zjawiska społecznej aprobaty: Manipulator może sugerować, że skorzystanie z oferty jest oznaką prestiżu, sukcesu lub przynależności do elitarnej grupy. Wywołuje w ten sposób potrzebę akceptacji i uznania społecznego, co może wpływać na czytelnika.

Ważne jest zauważenie, że manipulacja czytelnikiem jest nieetyczna i nieuczciwa praktyką. Dobre praktyki marketingowe polegają na dostarczaniu rzetelnych informacji, jasnym przedstawianiu korzyści i respektowaniu wyborów i decyzji konsumenta.



Czasami przychodzi nam do głowy, że moglibyśmy wieść lepsze życie, przewartościować listy zobowiązań i grafiki, aby móc wreszcie odetchnąć. Ale odrzucamy tę myśl jako daremną, gdy tylko się pojawi. W końcu ten szalony pośpiech to nieodłączny element prawdziwego świata, mówimy sobie. Godzimy się nań ponuro, tak samo jak ludzie w represyjnych społeczeństwach godzą się na brak wolności. Przecież wszyscy tak żyją, pędząc i prześlizgując się przez kolejne dni.

Cytat z książki Wyloguj się do życia - William Powers

Jak się uwolnić od niszczącego wpływu technologii na nasze życie? Jak nie zwariować w cyfrowym świecie? William Powers proponuje nowy sposób myślenia, codzienną filozofię życia z ekranami. Cyfrowa łączność służy nam najlepiej, gdy jest zrównoważona przez brak łączności. William Powers – dziennikarz specjalizujący się w tematyce medialnej i technologicznej, pisze m.in. dla „New York Times”, „Washington Post” i „Atlantic”.



ćwiczenie uważności

Uważność, to praktyka skupienia uwagi na teraźniejszym momencie, bez osądzania czy oceniania. Istnieje wiele technik ćwiczenia uważności, które mogą być stosowane w celu rozwijania świadomości i obecności w codziennym życiu. Oto kilka popularnych technik:

Skanowanie ciała: Usiądź lub połóż się w wygodnej pozycji i zacznij skanować swoje ciało od głowy do stóp lub od stóp do głowy. Zwracaj uwagę na różne odczucia, napięcia, ból lub dyskomfort, starając się zaakceptować i obserwować je bez oceniania czy reagowania.

Świadome oddychanie: Skoncentruj się na oddechu, obserwując jego naturalny ruch w ciele. Możesz skupić się na wdechu i wydechu, na odczuciach związanych z oddychaniem w nosie lub w brzuchu. Gdy zauważysz, że myśli odbiegają, delikatnie wróć do świadomości oddechu.

Obserwacja zmysłów: Wybierz jeden zmysł, na przykład słuch, i skoncentruj się na obserwacji dźwięków w otoczeniu. Słuchaj ich bez oceniania czy przywiązania, po prostu pozwól im pojawić się i zniknąć.

Jedzenie w sposób uważny: Wybierając jedzenie, poświęć mu pełną uwagę. Obserwuj kolory, kształty, zapachy i smaki. Powoli żuj jedzenie, zwracając uwagę na każdy kęs i odczuwając smaki i tekstury.

Spacer w uważności: Podczas spaceru skoncentruj się na swoich krokach, odczuwaj dotyk stopy z podłożem, zwracaj uwagę na ruch ciała i otaczające cię dźwięki, zapachy i widoki. Pozostań w teraźniejszości i obserwuj otoczenie bez pośpiechu.

Pamiętaj, że uważność to praktyka, która wymaga regularnego treningu. Warto zacząć od krótkich sesji, nawet kilku minut dziennie, i stopniowo zwiększać czas praktyki.

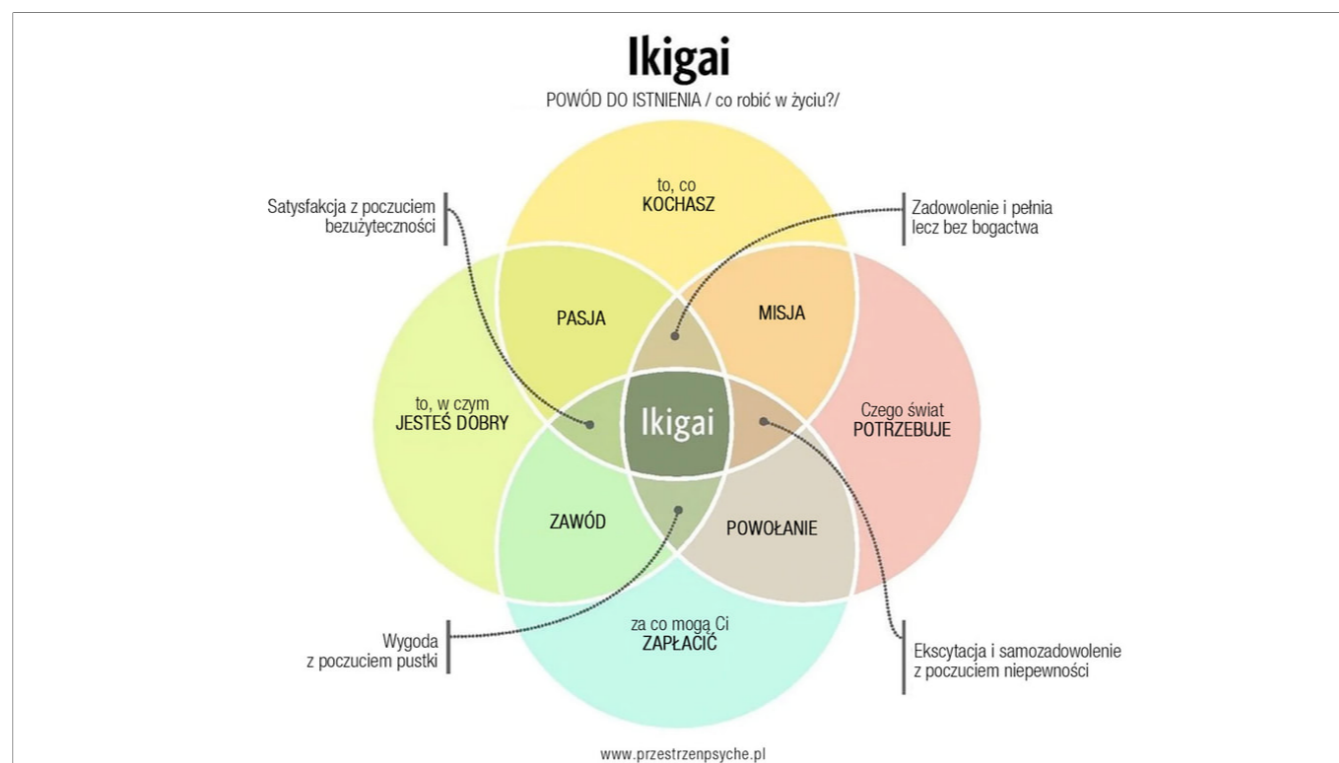


aktywne słuchanie

Aktywne, empatyczne słuchanie to umiejętność skupienia się na drugiej osobie, jej słowach, emocjach i doświadczeniach, wyrażając pełne zainteresowanie i współczucie. Obejmuje ono nie tylko słyszenie, ale również zrozumienie, akceptację i reagowanie w sposób empatyczny. Oto kilka kluczowych elementów aktywnego, empatycznego słuchania:

1. Skupienie uwagi: Koncentruj się na rozmówcy, odwracając uwagę od własnych myśli i zmartwień. Wyłącz wszelkie zakłócenia, takie jak telefony komórkowe czy inne rozpraszacze, i skoncentruj się na słuchaniu.
2. Nieocenianie i brak przerywania: Unikaj oceniania lub krytykowania rozmówcy. Pozwól mu skończyć wypowiedź, nie przerywaj i nie zaczynaj planować swojej odpowiedzi zbyt wcześnie.
3. Okazywanie zainteresowania: Wyrażaj zainteresowanie rozmówcą poprzez niewerbalne sygnały, takie jak kontakt wzrokowy, kiwanie głową, uśmiech czy odgłosy potwierdzające, które pokazują, że słuchasz uważnie i jesteś zaangażowany w rozmowę.
4. Zadawanie pytań: Stawiaj pytania, które pomagają zrozumieć głębsze aspekty tego, co mówi rozmówca. Pytania otwarte, które wymagają rozważania i dłuższych odpowiedzi, mogą pomóc w pogłębieniu rozmowy i wyrażaniu zainteresowania drugą osobą.
5. Wykazywanie empatii: Wsłuchuj się w emocje, które rozmówca wyraża, i odzwierciedlaj je, aby pokazać zrozumienie i empatię. Wyraźne potwierdzenie emocji drugiej osoby może pomóc w budowaniu więzi i zaufania.
6. Unikanie skupiania się na sobie: Unikaj przekierowywania rozmowy na siebie i swoje doświadczenia. Skup się na słuchaniu drugiej osoby i dawaniu jej przestrzeni do wyrażania siebie.

Aktywne, empatyczne słuchanie jest kluczową umiejętnością w budowaniu zdrowych relacji, rozwijaniu porozumienia i budowaniu zaufania. Daje drugiej osobie poczucie, że jest naprawdę słuchana i doceniana, co prowadzi do głębszej i bardziej satysfakcjonującej komunikacji.

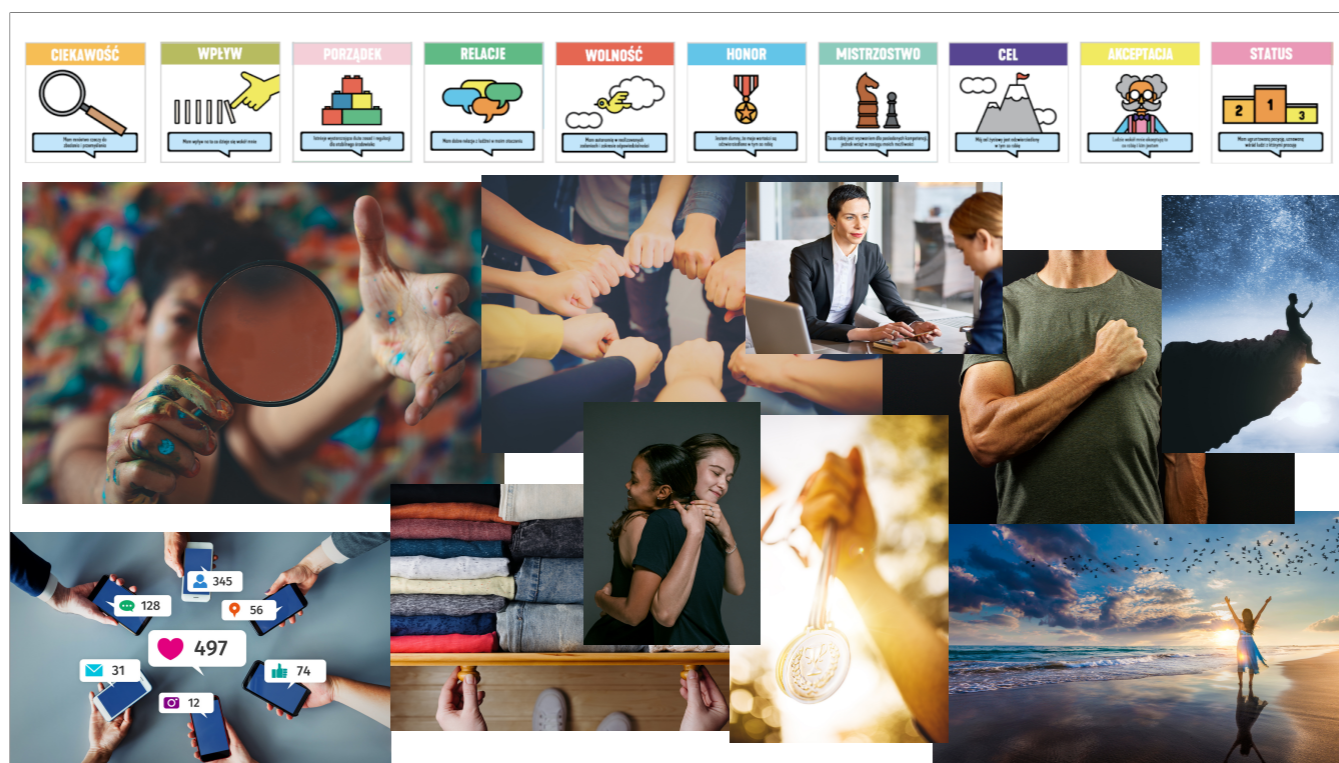


Ikigai jest koncepcją pochodzącą z japońskiej kultury, która odnosi się do "powodu bycia" lub "sensu życia". To pojęcie obejmuje połączenie czterech kluczowych elementów: pasji, misji, zawodu i potrzeb społecznych. Oto krótkie omówienie tych czterech elementów składających się na ikigai:

- Pasja: Odnajdowanie i angażowanie się w to, co sprawia, że czujesz się żywy i pełen entuzjazmu. To jest to, co kochasz robić i co sprawia, że czas mija bez zauważenia.
- Misja: Odkrywanie swojej misji lub powołania, czyli tego, co uważasz za ważne i wartościowe w życiu. Jest to to, co czujesz, że powinieneś robić lub przyczynić się do społeczeństwa i świata.
- Zawód: Tworzenie sposobu na wykorzystanie swoich umiejętności i talencie do zarabiania na życie. Chodzi o znalezienie sposobu na wykorzystanie swoich mocnych stron w sferze zawodowej.
- Potrzeby społeczne: Zrozumienie i spełnianie potrzeb innych ludzi i społeczności. To polega na odnalezieniu sposobu na przyczynianie się do dobra innych i wpływanie na świat w pozytywny sposób.

Ikigai jest punktem, w którym te cztery elementy się przecinają. Jest to obszar, w którym czujesz się spełniony, zarówno emocjonalnie, jak i zawodowo. Znalezienie swojego ikigai może pomóc w odkrywaniu celu i znaczenia w życiu oraz zapewnić większą satysfakcję i szczęście.

Warto zaznaczyć, że ikigai nie jest czymś stałym i może się zmieniać wraz z rozwojem i doświadczeniami życiowymi. Jest to proces odkrywania i eksplorowania, który wymaga samorefleksji, poznawania siebie i eksperymentowania z różnymi ścieżkami życiowymi.



Management 3.0 to podejście do zarządzania oparte na zasadach elastyczności, współpracy i zaangażowania pracowników. Koncepcja ta została stworzona przez Jurgena Appelo i skupia się na tworzeniu środowiska pracy, które stymuluje innowacyjność, efektywność i zadowolenie pracowników. Oto kilka kluczowych elementów, na których opiera się Management 3.0:

Empowerment pracowników: dąży do przekazywania większej odpowiedzialności i decyzyjności pracownikom. Zachęca się do tworzenia samoorganizujących się zespołów, które mają większą swobodę w podejmowaniu decyzji i realizacji projektów.

Motywowanie i inspiracja: Istotą jest tworzenie inspirujących i motywujących warunków pracy. Zarządzający powinni działać jako liderzy, którzy wspierają i inspirowają pracowników, stwarzając atmosferę zaufania, twórczości i rozwoju.

Współpraca i komunikacja: kładzie duży nacisk na otwartą komunikację i współpracę między członkami zespołu. Zachęca się do tworzenia regularnych spotkań, dzielenia się informacjami i budowania zaufania wśród pracowników.

Zarządzanie zmianą: rozumie, że zmiana jest nieunikniona i zaleca elastyczne podejście do zarządzania nią. Zachęca się do eksperymentowania, uczenia się na błędach i ciągłego doskonalenia.

Rozwój kompetencji: podkreśla znaczenie rozwoju umiejętności i kompetencji pracowników. Wspiera rozwój zawodowy poprzez oferowanie szkoleń, mentoringu i okazji do zdobywania nowych doświadczeń.

Pomiar i feedback: istotne jest stosowanie systemów pomiarowych, które dostarczają danych zwrotnych dotyczących postępów i wyników. Feedback jest kluczowym narzędziem do doskonalenia pracy i rozwoju pracowników.

Management 3.0 jest podejściem, które stara się zredefiniować tradycyjne modele zarządzania, które często są hierarchiczne i kontrolujące. Zamiast tego, stawia na wartości takie jak zaufanie, autonomia i współpraca. Jego celem jest tworzenie zdrowszych, bardziej efektywnych i satysfakcjonujących środowisk pracy.



Wyznaczanie celów i trzymanie się planu są niezwykle istotne w zarządzaniu projektami. Oto dlaczego:

- Określanie kierunku: Wyznaczanie celów projektu pomaga zespołowi zrozumieć, jaki jest zamierzony rezultat i jaki jest cel, który mają osiągnąć. Cel daje kierunek i wyznacza punkt odniesienia dla działań zespołu.
- Jednoznaczność oczekiwań: Wyraźne i konkretnie określone cele pozwalają uniknąć niejasności i nieporozumień. Dają zespołowi jasne wytyczne dotyczące tego, czego od nich oczekuje i jakie rezultaty mają dostarczyć.
- Motywacja i zaangażowanie: Wyznaczanie ambitnych, ale osiągalnych celów może być motywujące dla członków zespołu. Konkretnie cele dają poczucie celu i znaczenia, co może zwiększyć zaangażowanie i zaangażowanie pracowników.
- Świadome alokowanie zasobów: Planowanie projektu i trzymanie się planu pozwala na świadome zarządzanie zasobami. Zespół wie, jakie zadania mają zostać wykonane w określonym czasie i jakie zasoby są potrzebne do ich realizacji.
- Monitorowanie postępów: Trzymając się planu, łatwiej jest monitorować postępy projektu i identyfikować ewentualne opóźnienia lub problemy. Pozwala to na szybkie podjęcie działań naprawczych i dostosowanie działań w celu osiągnięcia zamierzonych celów.
- Skuteczne zarządzanie ryzykiem: Planowanie i trzymanie się planu pozwala na wcześniejsze rozpoznanie potencjalnych zagrożeń i ryzyk oraz podejmowanie odpowiednich działań zaradczych. Daje to lepszą kontrolę nad ryzykiem projektu.

Choć wyznaczanie celów i trzymanie się planu są ważne, równie istotne jest elastyczne podejście i gotowość do dostosowywania się do zmieniających się warunków. W trakcie realizacji projektu mogą pojawić się nowe informacje, problemy czy zmiany priorytetów, dlatego warto mieć elastyczność w dostosowywaniu celów i planu w celu osiągnięcia sukcesu projektu.



Prokrastynacja:

- Opóźnione i niewykonane zadania: Prokrastynacja może prowadzić do odkładania zadań na później lub ich całkowitego pominięcia. To może prowadzić do opóźnień, niezrealizowanych celów i stresu.
- Zwiększony stres i presja: Gromadzenie zadań na później może prowadzić do zwiększonego stresu i presji. Zadania nagromadzone w ostatniej chwili mogą być trudniejsze do wykonania, co może wpływać na jakość pracy i ogólny poziom stresu.
- Spadek produktywności: Prokrastynacja często prowadzi do rozpraszania uwagi i skupienia na innych rzeczach zamiast na najważniejszych zadaniach. To może prowadzić do spadku produktywności i trudności w skoncentrowaniu się na istotnych zadaniach.

Multitasking:

- Spadek jakości pracy: Wykonywanie wielu zadań jednocześnie może prowadzić do rozproszenia uwagi i braku koncentracji. Skutkuje to niższą jakością wykonanej pracy i większą ilością błędów.
- Trudności w skupieniu: Przełączanie się między różnymi zadaniami może utrudniać skupienie się na jednym zadaniu przez dłuższy czas. To wpływa na koncentrację i efektywność w wykonywaniu poszczególnych zadań.
- Zwiększone ryzyko wypadków: Wykonywanie zadań jednocześnie, szczególnie gdy wymagają one skupienia lub manipulacji przedmiotami, może zwiększać ryzyko popełnienia błędów lub wypadków.
- Przesunięcie priorytetów: Multitasking może skłaniać do ciągłego skakania między zadaniami i zapominania o ustalonych priorytetach. To może prowadzić do nieukończonych lub zaniedbanych zadań.

Ważne jest, aby być świadomym tych zagrożeń i podejmować świadome decyzje zarządzania czasem i zadaniami. Unikanie prokrastynacji poprzez efektywne planowanie, priorytetyzację i podejmowanie działań w sposób konsekwentny może pomóc w zachowaniu efektywności i uniknięciu stresu związanego z odkładaniem zadań. Natomiast skupienie się na jednym zadaniu na raz i zapewnienie odpowiedniego czasu i koncentracji może prowadzić do lepszej jakości pracy i większej produktywności.



Wypalenie zawodowe, znane również jako syndrom wypalenia, może mieć wiele różnych przyczyn. Oto kilka głównych czynników, które mogą przyczyniać się do wypalenia zawodowego:

- Nadmierna ilość stresu: Praca, która jest stale wymagająca emocjonalnie i fizycznie, może prowadzić do chronicznego stresu. Nadmiar obowiązków, niewłaściwe zarządzanie czasem i napięty harmonogram pracy mogą przyczyniać się do wypalenia zawodowego.
- Brak równowagi między pracą a życiem osobistym: Brak równowagi między pracą a życiem prywatnym może prowadzić do przeciążenia i utraty energii. Brak czasu na odpoczynek, relaks i zaspokojenie innych potrzeb życiowych może prowadzić do wyczerpania i wypalenia.
- Brak wsparcia i docenienia: Brak wsparcia ze strony przełożonych, współpracowników lub brak uznania za wkład i wysiłek może prowadzić do frustracji i poczucia niezadowolonego zawodowego. Brak motywacji i poczucia docenienia może powodować wypalenie zawodowe.
- Monotonność i brak satysfakcji: Wykonywanie powtarzalnych zadań bez możliwości rozwoju i awansu może prowadzić do braku satysfakcji z pracy. Monotonia i rutyna mogą wpływać na poczucie bezsensu i utratę zainteresowania zawodem.
- Konflikty i trudne relacje w miejscu pracy: Trudne relacje między pracownikami, konflikty, brak wsparcia zespołowego mogą prowadzić do napięć i stresu w miejscu pracy. To może negatywnie wpływać na samopoczucie i motywację zawodową.
- Brak rozwoju zawodowego: Brak możliwości rozwoju zawodowego, brak szkoleń, awansów i możliwości rozwoju kompetencji może prowadzić do poczucia stagnacji i frustracji. Pracownicy mogą czuć się zablokowani i utknąć w martwym punkcie zawodowym.

Wypalenie zawodowe jest złożonym zjawiskiem, a przyczyny mogą się różnić w zależności od jednostki i kontekstu pracy. Ważne jest, aby rozpoznać i reagować na sygnały wypalenia zawodowego, takie jak chroniczne zmęczenie, cynizm, zmniejszona produktywność i utrata zainteresowania pracą. Dbanie o równowagę między pracą a życiem prywatnym, budowanie wsparcia społecznego i dbanie o rozwój zawodowy mogą pomóc w zapobieganiu wypaleniu zawodowemu.

KPI=
~~**Key Performance Indicators**~~

The New Leadership

KPI

Keep people interested
Keep people informed
Keep people involved
Keep people inspired



Oczy, uszy, a nawet nos w górę! Oto kilka zabawnych wskazówek, jak utrzymać inspirujący zespół pracujący na projekcie:

"Cudowny Pokój Inspiracji": Stwórzcie specjalną przestrzeń w biurze, którą nazwijcie "Cudownym Pokojem Inspiracji". Niech będzie to miejsce pełne kolorowych poduszek, plakatów z motywującymi cytatami i szalonych gadżetów. W każdej wolnej chwili wasz zespół może tam wpadać, aby naładować się pozytywną energią i odnaleźć nowe pomysły. Pamiętajcie tylko, żeby nie utknąć tam na zawsze!

"Hymn Motywacyjny": Raz dziennie spotykajcie się w kółko i razem śpiewajcie wasz "Hymn Motywacyjny". Może to być jakaś radosna piosenka, która podniesie na duchu i doda energii. Nie martwcie się, jeśli nie macie talentu wokalnego - chodzi o wspólne zaangażowanie i poczucie wspólnoty. Po takim śpiewaniu, projekt zaczyna nabierać magicznego rytmu!

"Dzień Bezwłosych Głóg": Raz w miesiącu obchodźcie "Dzień Bezwłosych Głóg". Wszyscy w zespole zdejmują peruki, czapki i nakrycia głowy, a swoje różne fryzury prezentują na ołtarzu kreatywności. To świetny sposób, aby zobaczyć swoich kolegów z pracy w nowym, dosłownie odmienionym świetle. Kto wie, może taka bezwłosa głowa okaże się prawdziwym źródłem nowych, szalonych pomysłów!

"Pingwin Prowadzący": Wybierzcie zespołowego pingwina prowadzącego. Niech będzie to jedna osoba, która będzie miała zadanie utrzymywać atmosferę pełną optymizmu, kreatywności i śmiechu. Ta pingwinia (czy pingwin!) osoba powinna być ekspertem w żartach, improwizacji i inspirujących gadżetach. Oczywiście, żadne krawaty nie są wymagane!

"Gorący Wyścig Post-itów": Organizujcie codzienne wyścigi, ale nie zwykłe wyścigi! Waszym celem będzie przyklejanie jak największej ilości post-itów z pomysłami na ścianie. Kto zdobędzie najwięcej w ciągu pięciu minut, ten staje się Mistrzem Pomysłów. A najlepszy pomysł? To, że wszyscy pracujący w zespole są zwycięzcami!

Pamiętajcie, żeby zawsze dostosowywać zabawne metody do charakteru zespołu



Odetchnij pełną piersią <https://www.linkedin.com/pulse/maj%25C3%25B3wka-i-czas-wolny-marcin-orocz/?trackingId=XOF0bxMRQFCzxq3MKZqXw%3D%3D>



Jak czegoś nie możesz zmienić, to to pokochaj!

<https://orocz.com/hartownik-do-wynajecia/>

Podcast z miłością do sprzedaży:

<https://open.spotify.com/episode/57ExLFa8wnXJ3IHMIYZPjC?si=yUc0a3tsQ1mk2Jl7NijzDw>

Maya Angelou amerykańska poetka i aktywista na rzecz praw obywatelskich w Stanach, napisała

Ludzie zapomną o tym, co powiedziałeś,
ludzie zapomną o tym, czego dokonałeś,
ale ludzie nigdy nie zapomną tego, jak dzięki Tobie się czuli.



W razie pytań, zadzwoń - zaproponuj kawę, chętnie przyjadę się spotkać i pogadać.

Marcin Oroc marcin@orocz.com 506850566