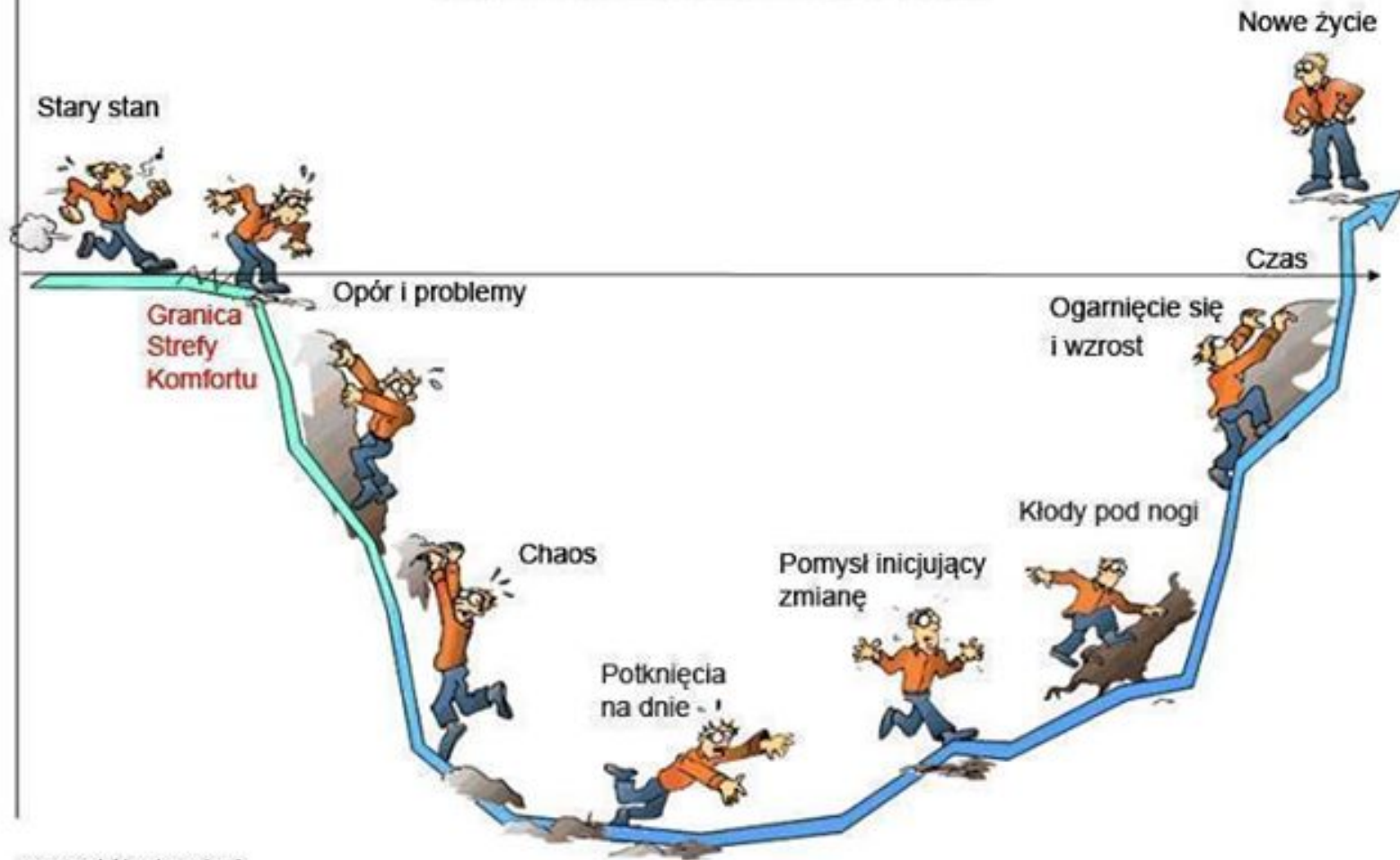


WWW.STUDIO-ZMIANA.COM

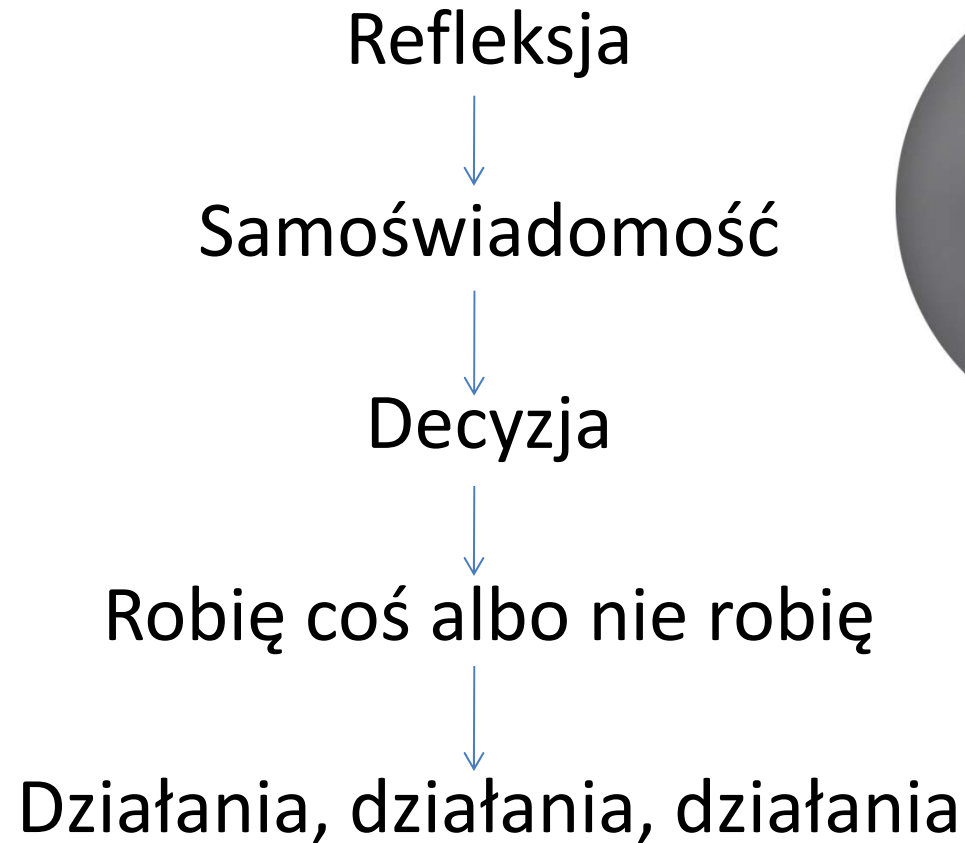


Osiągnięcia

JAK PRZEBIEGA PROCES ZMIAN



Jak dochodzi do zmiany?



Przyczyny porażek:

- 89 % brak zrozumienia powodów wprowadzenia zmiany,
- 77 % brak zaangażowania osób do wdrażania zmiany
- 63 % brak kompetencji do wdrożenia zmiany,
- 57 % brak zasobów
- 51 % brak planu...

Jak przekonywać ludzi do zmian

4 elementy skutecznej perswazji

Rozpoznanie przyczyn niechęci

- Jaki jest ich stosunek do „starego”, a jaki do „nowego”
- Jaki jest ich stosunek do zmian (niezależnie od tego, jakich)
- Czego się boją w „nowym”
- Co ich motywuje
- Jaki jest ich obecny stan emocjonalny, motywacja, postawa



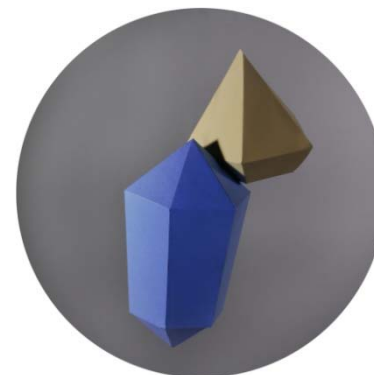
Rozwianie wątpliwości merytorycznych

- Przewidzenie pytań / wątpliwości i przygotowanie odpowiedzi
- Dostosowanie przekazu do odbiorcy (np. dużo liczb czy raczej dużo przykładów)
- Wyjaśnienie przyczyn zmiany (szerszy kontekst) i korzyści jakie przyniesie zmiana



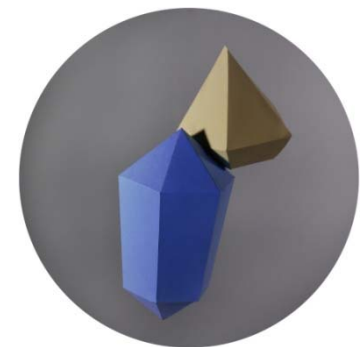
Zapewnienie komfortu emocjonalnego

- Wybór odpowiedniego miejsca i czasu rozmowy
- Spokojne i cierpliwe wysłuchanie obaw
- Zapewnienie rozmówcy, że wątpliwości przed zmianą to coś normalnego
- **Zaangażowanie w proces planowania zmiany – jeśli to możliwe**
- Zaoferowanie szkolenia, wsparcia coachingowego, albo obniżonych wymogów w okresie przejściowym



Pokazanie korzyści / zmotywowanie

- Przedstawienie zmiany językiem korzyści
- Zaoferowanie wpływu na zmianę osobom, które motywuje wpływ na decyzje, prestiż lub możliwość konsultowania zmian
- Dostosowanie motywatorów do potrzeb danej osoby
- Pokazanie nagrody, która czeka, jeśli rozmówca przyjmie/wdroży zmianę



Co motywuje do pozostania w zmianie?

RELACJA::PROCES::ODPOWIEDZIALNOŚĆ::AKTYWNOŚĆ

- Dobrowolność – osoby same zgłaszają się do wprowadzania zmian
- Dobrze wyznaczenie **celów** (wg życiowych priorytetów, SMART plus);
- Ustalenie indywidualnego **planu** działania wyznaczonego w czasie i podzielonego na **etapy (baby steps)**;
- **Zobowiązanie** wobec innej osoby, np. buddy
- **Systematyczność** (np. zadania domowe z datą realizacji)
- Stworzenie **małej społeczności** osób np. zamknięte grupy na fb)
- Dostrzeganie **sukcesów!!!**

Relacja- Skuteczność pytań

- Proste! Porządkujące myśli!
- Dotyczą przyszłości;
- Jeśli przeszłości, to o sukcesy.
- Nastawione na realizację etapów dużego celu;
- Dotyczą pozytywnych stron, za szczęście odpowiada – odkrywanie swoich mocnych stron, pielęgnowanie ich i wykorzystywanie;
- Nie pytają o problemy, tylko o wyzwania;
- Nastawione na to co, w głowach, a nie tylko na op
- Pozostawiają dowolność :zwłaszcza pytanie c o jeszcze?



www.studio-zmiana.com

ola@studio-zmiana.com

