

Byznys Lab DNA pro efektivní komunikaci

Byznys Lab je způsob, jak se skupina vysoce výkonných lídrů a jednotlivců může sejit, aby se navzájem podporovali ve svých osobních a profesních cílech a výzvěch.

25.3.2024 od 11 – 12:30

Ambiciózní finanční cíle – možnost diskutovat např.:

1. **Definice cílů:** Jak definovat jasné a měřitelné obchodní cíle, které budou ambiciózní a zároveň dosažitelné.
2. **Vize a strategie:** Role vize a strategie při stanovování ambiciózních cílů
3. **Motivace a inspirace:** Jak udržet motivaci a nespadnout do motivačního dluhu
4. **Rizika a odhady:** Identifikace možných rizik a odhad jejich dopadu na dosažení ambiciózních cílů a strategie pro jejich minimalizaci.
5. **Zdroje a kapacity:** Posouzení potřebných zdrojů a kapacit pro dosažení ambiciózních cílů a plánování jejich efektivního využití.
6. **Měřitelnost a sledování:** Výběr vhodných metrik a indikátorů pro sledování pokroku při dosahování ambiciózních cílů a jejich pravidelné vyhodnocování.
7. **Flexibilita a adaptabilita:** Schopnost adaptovat se na změny v okolním prostředí a flexibilně reagovat na nepředvídané situace při dosahování cílů.
8. **Zpětná vazba a učení se:** Význam zpětné vazby a kontinuálního učení se při dosahování ambiciózních cílů a strategie pro zlepšování výkonu.
9. **Osobní rozvoj a růst:** Podpora osobního rozvoje a růstu jednotlivců v týmu jako prostředek pro dosahování ambiciózních obchodních cílů a posilování konkurenčního postavení firmy.

- **Pozitivní rovina:** Nastavení ambiciózních cílů může poskytnout jasný směr a vytyčit vizi firmy pro budoucnost.
- **Negativní rovina:** Nerealistické obchodní cíle mohou vést k frustraci a demotivaci týmu, pokud nejsou dosažitelné.

4 posvátná pravidla Byznys Labu

1. Mluvte se záměrem: Když mluvíte, ujistěte se, že mluvíte intuitivně a záměrně a že to, co je v danou chvíli nejvíce potřeba, bude sdíleno. Ověřte si sami sebe: "Je to, co sdílím, relevantní pro všechny členy této skupiny? Pokud ano, směle do toho. Pokud ne, dejte přednost naslouchání jiným.

2. Poslouchejte s pozorností: Když mluví 1 osoba ve skupině, všichni ostatní se ztlumí a poslouchají. Žádní dva lidé nemluví současně.

3. Žádná hierarchie: Všichni účastníci Byznys Labu jsou považováni za rovnocenné a ve všech ohledech rovnocenné. Neexistuje mezi nimi žádný hierarchický vztah.

4. Pravidlo důvěrnosti: Co je vyřčeno uvnitř, tam také zůstane. Respektujte soukromí a důvěrnost každého člena skupiny.

Účel a výsledek: Využít kolektivní moudrosti a sdílené zkušenosti skupiny a reagovat na naléhavou osobní nebo profesní výzvu jednoho nebo více členů.

Agenda Byznys Labu

- Hostitel vyzve všechny, aby se v chatu přihlásili o slovo, a poté vyzve lidi, aby zvedli ruku a představili svou otázku, výzvu, kterou chtějí se skupinou prodiskutovat
- Každý bude mít přibližně 10 minut na diskusi o své výzvě
- Způsob, jakým prezentují svou výzvu, je:
 - Mojí největší výzvou teď je...
 - Moje konkrétní otázka týkající se této výzvy je...
- Skupina klade upřesňující otázky, aby lépe porozuměla výzvě
- Skupina začne poskytovat zpětnou vazbu v následujícím pořadí
 - a. **Zpětná vazba založená na přímých zkušenostech**
Měl jsem stejný problém a tady je to, co jsem udělal...
 - b. **Zpětná vazba založená na nepřímých zkušenostech**
Znám někoho, kdo měl stejný problém, a tady je to, co udělal...
Četl jsem o tom a tady je to, co se tam říká...
 - c. **Zpětná vazba na základě názorů**
Podle mého názoru vás zvu k vyzkoušení...
Zde je otázka, která vám pomůže se nad tím zamyslet...
- Osoba, která prezentovala svou výzvu, se podělí o poznatky, které získala
Hostitel poté pozve osobu č. 2, aby sdílela a sledovala stejný proces

Část 1 - Dokončete PŘED svým Byznys Labem

Zamyslete se nad následujícími 2 otázkami 24-48 hodin před Byznys Labem a pokud je to možné, podělte se o své úvahy se svou výzvou předem – zašlete mail se svým dotaz na miroslava@transformacnikouc.cz. Setkání tak bude velmi efektivní

1. Moje největší výzva právě teď je....

Příklad: Mou největší výzvou je najít reálně dosažitelný a přesto zásadní finanční cíl

2. Moje 3 nejpálčivější otázky týkající se této výzvy jsou...

Příklad:

1. Jak postavit vítězný plán?
2. Jak najít skrytý potenciál?
3. Jak zavčas identifikovat překážky?

Tip pro profesionály: Zkuste si zapsat všechny otázky, které vás v souvislosti s vaší výzvou napadají. Poté si stanovte priority a запиšte si 3 nejčastější otázky výše. Tvou nejvyšší prioritou je, co přineseš své Byznys Lab skupině, až se setkáte.

Pokyny pro formulování důležitých otázek:

- Ujistěte se, že vaše otázka je co nejkonkrétnější.
- Ujistěte se, že vaše otázka má otevřený konec, tj.: Nemůžete na ni odpovědět jedním slovem nebo ano/ne
- Ujistěte se, že vaše otázka podněcuje hlubší přemýšlení a zkoumání se skupinou.
- Mocné otázky obvykle začínají slovy CO, JAK, PROČ, KDO, KDY, KDE

Část 2 - Dokončete BĚHEM svého Byznys Labu

Moje zpětná vazba a poznámky od tohoto setkání jsou...

Můj největší postřeh od tohoto setkání byl...

Část 3 - Dokončete PO svém Byznys Labu

Moje 2-3 nejlepší akční kroky založené na tomto poznatku jsou...