

ВОРКШОП

Применение мастермайнда в условиях кризиса

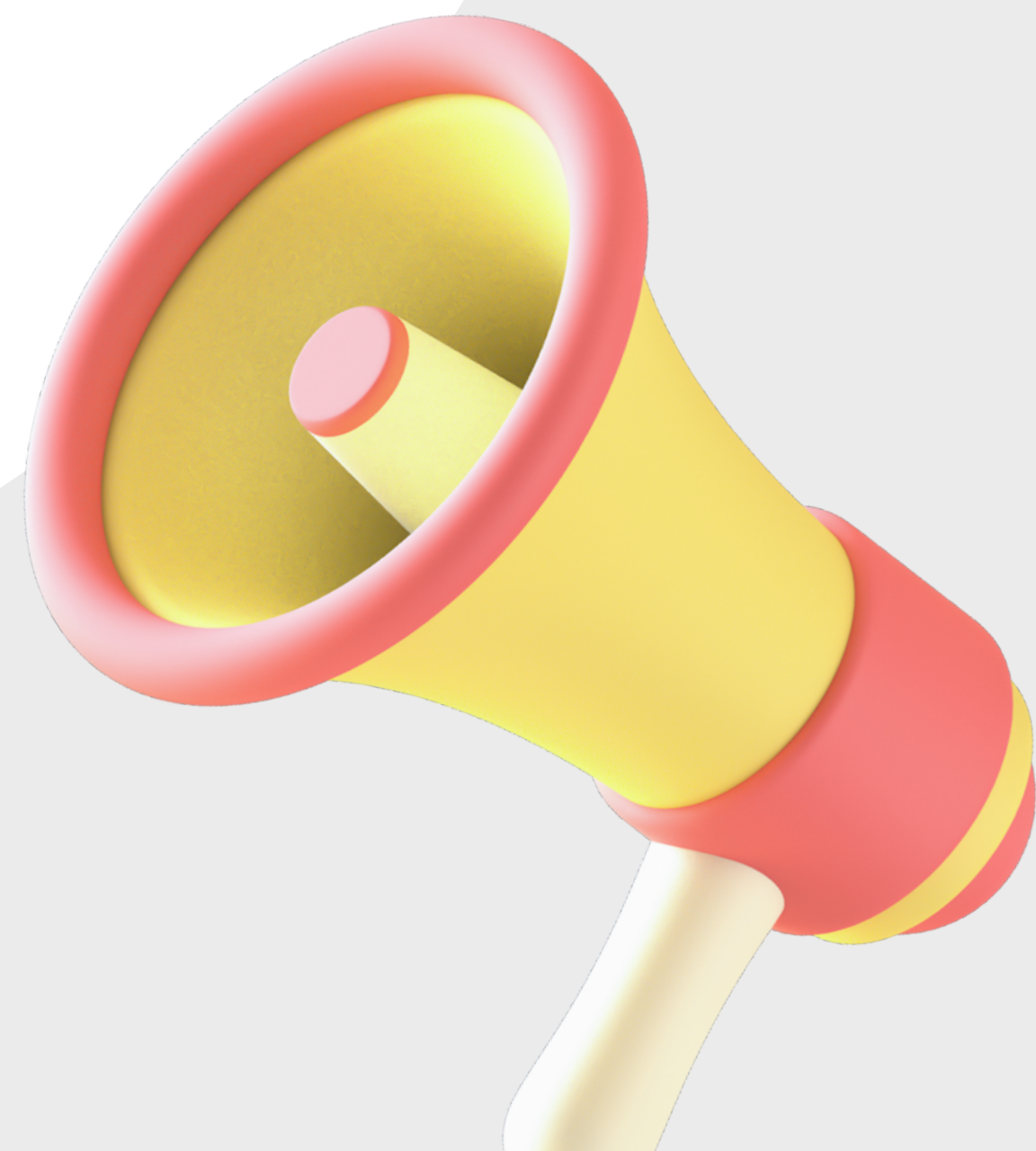




Опрос

Вы знакомы с мастермайндом?

1. Да, в качестве участника.
2. Да, сам провожу мастермайнд встречи.
3. Слышал о технологии, но не участвовал.
4. Нет, хочу узнать про это.





Цели и результат воркшопа



Цели воркшопа:

- Поделиться с участниками воркшопа опытом применения формата мастермайнд в «Комусе».
- Освоение участниками формата мастермайнда: правил, варианта алгоритма.



Результат воркшопа:

- Участники поймут суть формата, вариант алгоритма формата.
- Узнают опыт внедрения и проведения мастермайндов в «Комусе».
- Услышат реальный кейс применения мастермайнда в условиях кризиса.
- Оценят, как можно модифицировать формат под свои цели.
- На своем опыте почувствуют пользу и особенности мастермайнда.
- Сделают вывод о применимости формата мастермайнда под свои цели.





Суть мастермайнда

Мастермайнд - это групповой формат работы, где участники периодически встречаются и помогают друг другу в достижении личных целей за счет обмена опытом, генерации идей и взаимоподдержки.

Как все происходит?

- Группа встречается с определенной периодичностью онлайн или офлайн. На встречу каждый участник приходит с запросом, который хочет решить. Ему предоставляется время, чтобы рассказать суть ситуации и задать вопрос, а затем остальные участники группы в ответ делятся своим опытом, идеями или обратной связью.
- В конце встречи каждый берет на себя обязательства, какие следующие шаги он будет делать для движения к своей цели. В следующий раз все делятся, что в итоге получилось.
- В результате на встрече рассматривается по одному запросу от каждого участника, и у каждого появляется дальнейший план действий.
- Встречи проводятся отдельным человеком - модератором группы, который выполняет роль организатора и управляет коммуникациями в группе.



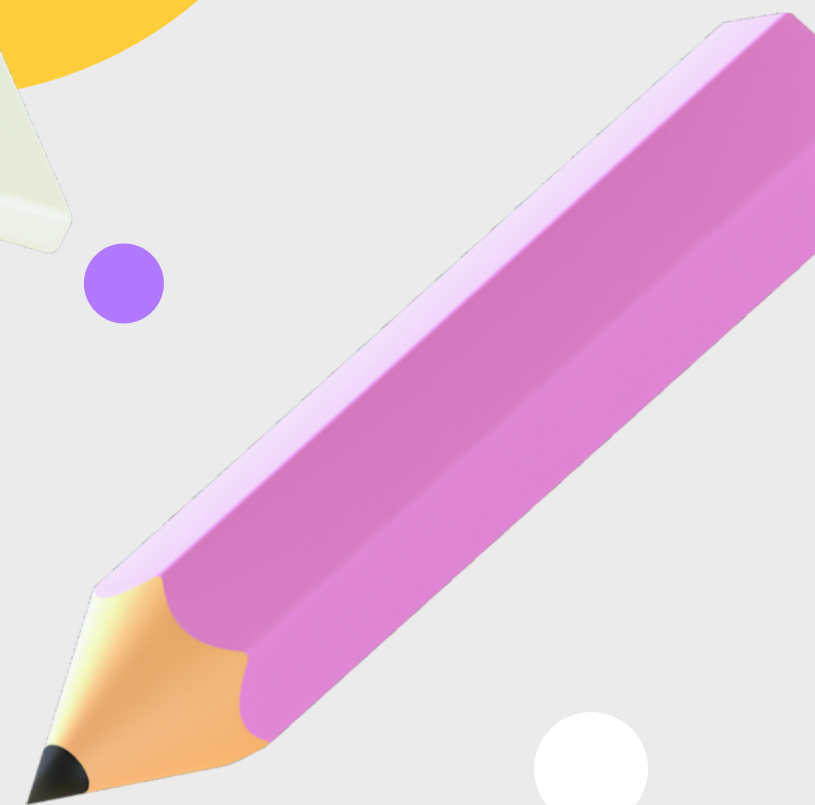
В чем польза мастермайнда?



По сути, каждый участник получает команду из 4-6 равных ему людей, находящихся в похожем контексте и преследующих похожие цели.



Обсуждая проблемы и задачи одного участника, каждый получает инсайты и прорабатывает собственные задачи.



Опыт «Комуса»



- ★ 2020 г. (декабрь) - поиск форматов очень практичных обучающих сред, знакомство с форматом.
- ★ 2021 г. (май) - ведение первых мастермаинд групп в управлении сбытом (НЦП, НРП).
- ★ 2021 г. - ноябрьский марафон. Сезон пониженных продаж. Проведение мастермаиндов для сбыта. 5 групп по 5-8 человек, 5 постоянно действующих группы.
- ★ 24 февраля – 7 апреля 2022 года. 14 мероприятий для сбыта. Антикризисная поддержка.
- ★ Апрель-май – 9 мероприятий для маркетинга, 3 - постоянно собирающиеся группы.
- ★ 2022 г. (май) - запуск формата тематического мастермаинда.

Результаты: ОТЗЫВЫ, СТАТИСТИКА

- С мая 2021 года в Комусе проведено 58 встреч в формате мастермайнд. 411 посещений.
- С 24 февраля 2022 года провели 29 мастермайнд-встреч для руководителей сбыта и маркетинга. 50% всех проведенных встреч - за 3 месяца.
- В формате мастермайнд сопровождаем 9 постоянно действующих групп руководителей сбыта и маркетинга
- Подготовлено 5 ведущих мастермайнд- групп из числа тренеров.
- Полезность: 9,8 баллов из 10 возможных





Единственные встречи, на которых комфортно, открыто можно общаться, получать опыт коллег и пополнять ресурсы

Встреча превзошла мои ожидания, формат был комфортным, материал доступным, коллеги доброжелательны. Жду следующую встречу!

Мне очень нравятся наши встречи тем, что темы “горячие” и важные для нас



Очень актуально! Общие боли...



Эффективное общение в комфортной обстановке. Достижение цели - найдены новые варианты решений обсуждаемых вопросов

Крутой формат. Для меня он новый. Прошу повторения!

Максимально необходимо, полезно, доступно и важно для меня как управленца!





Примеры запросов для разбора на мастермайндах до кризиса (ноябрь 2021 г.)

«Коллеги, за счет чего вы планируете не потерять темп прироста в связи с предстоящими праздниками?»

«Расскажите за счет чего удастся мотивировать людей пройти вакцинацию?»

«Поделитесь опытом выстраивания взаимодействия с отделом доставки/дозакупки/бэк-офисом для быстрого нахождения оптимального решения»

«Мне нужен ваш опыт поддержки и развития «командного духа» у сотрудников на удаленке»

«Расскажите ваши способы нахождения новых товарных направлений. Что конкретно вы делаете?»

«Поделитесь своими идеями: как бы вы обошли конкурентов в такой-то ситуации?»

Примеры запросов на мастермайндах в кризис:

1. Перебои с отгрузкой: как справляетесь с негативом партнёров и сотрудников?
2. Как вдохновлять сотрудников, чтобы приносили результат.
3. Сокращение потребления продукции.
4. Формирование нематериальной мотивации у сотрудников в текущих реалиях.
5. Повышение личной эффективности и эффективности сотрудников в ситуации неопределенности.



Алгоритм мастермайндов, наиболее часто применяемый в «Комусе»



- 1 Представление участников друг другу.
Прошу коротко представится вас:
 - имя, должность, подразделение;
 - стаж работы в профессии, в «Комусе»;
 - ваша сильная сторона (в теме...)/поделитесь победой (в теме).
- 2 Рассказ про мастермайнд – определение понятия, правила.
- 3 Модифицированный «Горячий стул».
Любой желающий участник садится на «горячий стул» и последовательно проходит на нем 3 этапа:
 - озвучивание запроса;
 - получение обратной связи от группы;
 - обратная связь от участника, который вынес запрос. Что берет в работу.



Правила мастермайнда



1. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

Любая информация остается в рамках нашей встречи.
Это дает вам возможность для честной и открытой работы - безопасно для всех делиться своим опытом, знаниями и идеями.



2. ВЫКЛЮЧАЕМ ПОЗИЦИЮ ЭКСПЕРТА, ВКЛЮЧАЕМ ПОЗИЦИЮ ОПЫТА

«НАДО ДЕЛАТЬ ТАК И ТАК» - ПОЗИЦИЯ ЭКСПЕРТА
«Я ЭТО ДЕЛАЮ ТАК И ТАК/Я БЫ СДЕЛАЛ ТАК И ТАК» - ПОЗИЦИЯ
ОПЫТА И ПРЕДЛОЖЕНИЕ КОНКРЕТНОГО ПУТИ БЕЗ ВЫБОРА.
Это дает вам возможность сделать правильный выбор,
а не руководствоваться чьим-то призывом к действию.



3. АКТИВНОСТЬ И ВКЛЮЧЕННОСТЬ

Все участники равнозначно участвуют в общем процессе.

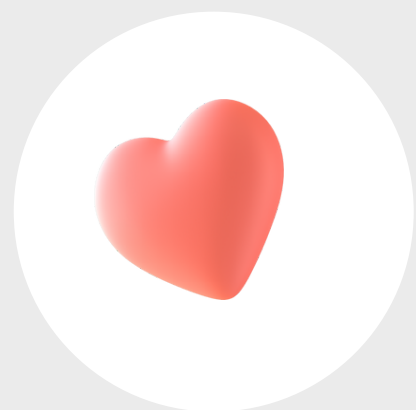
Это дает вам возможность получить максимальное количество вариантов решений по вашему запросу от всех участников встреч.



4. ФОКУС НА СХОДСТВАХ, А НЕ НА РАЗЛИЧИЯХ

Все мы разные! При этом нас многое объединяет. Когда мы говорим о сходствах, наши управленческие проблемы уже не кажутся такими сложными и неразрешимыми.

Это дает вам возможность сфокусироваться на общности со всеми участниками мероприятия, а не на различиях, которые неизбежны.



5. ЧЕСТНОСТЬ И ОТКРЫТОСТЬ

Делимся и получаем одинаково - это обмен, а не сбор опыта, знаний и идей. Будьте готовы делиться.

Это дает вам возможность поделиться и услышать мнение каждого участника встречи, а не по выбору. «Отсиживаться» и «просто послушать» на мастермайнде не принято.



6. НЕТ ПРАВИЛЬНЫХ ОТВЕТОВ. ВСЕ МНЕНИЯ РАВНОЗНАЧНЫ

Нет оценок «Правильно» или «Не правильно»! Все мнения выслушиваются и принимаются.

Это дает вам возможность говорить открыто и не бояться критики по заданному вопросу. Важно не делать оценок, а провести анализ: «Подходит ли мне озвученное решение или нет?». Брать или не брать на вооружение услышанное мнение - это ваш выбор.



7. МАСТЕРМАЙНД-ГРУППА - НЕ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ДИСКУССИЙ

Никаких споров и критики. Это обмен своим опытом, знаниями и идеями.

Это дает вам возможность не тратить время на полемику и споры. Каждый имеет право высказать свое мнение и/или поделиться своим опытом или опытом коллег. Мы не вступаем в дискуссию, а слушаем и берем нужную нам информацию для поиска оптимального решения в своей ситуации.



8. МАСТЕРМАЙНД-ГРУППА - ПРО ДЕЙСТВИЯ, А НЕ ПРО ПЕРЕЖИВАНИЯ

Внутренние переживания и страхи - не тема для обсуждения.

Это поможет вам создать план конкретных действий для разрешения текущей или возможной в будущем ситуации.



9. ВСЕ МНЕНИЯ РАВНОЗНАЧНЫ. ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО ВАШ ВЫБОР РЕШЕНИЯ ТОЖЕ РАВНОЗНАЧЕН

Вы можете взять с собой любое мнение по вашему или чужому запросу.

Это дает вам возможность без оценок и критики из озвученного опыта и идей выбрать для себя нужное именно вам решение.



10. ДАВАЙТЕ ГОВОРИТЬ СТРУКТУРНО И ЁМКО

Время ограничено! Время делится на всех одинаково
ЦЕННОСТЬ МАСТЕРМАЙНД - УВАЖАТЬ ВРЕМЯ ДРУГ ДРУГА.

Это поможет сэкономить время и получить больше вариантов решения по вашему запросу.



Запрос на мастермайнд

ЭТО ТО, ЧТО Я ХОЧУ ОБСУДИТЬ
СО СВОЕЙ ГРУППОЙ.

Как должен начинаться запрос?

«Нужно делать
так и так!»
- это не
мастермайнд

Каждый участник группы дает
обратную связь по запросу
участника (личный опыт,
наблюдаемый опыт, идеи).

ЦЕЛЬ - это то,
что я хочу
достичь.

ЗАПРОС
НА МАСТЕРМАЙНД -
это препятствия
к достижению этой
цели

«КАК МНЕ...?» -
это не запрос
на мастермайнд!
Это - к наставнику
(запрос на совет)

МАСТЕРМАЙНД -
ЭТО ФОРМАТ:
«ПОДЕЛИТЕСЬ ОПЫТОМ,
КАК ВЫ ПОСТУПАЕТЕ/
ЧТО ДЕЛАЕТЕ В ПОХОЖЕЙ
СИТУАЦИИ?»





Практика: получение опыта мастермайнд в подгруппах





С удовольствием
отвечу на ваши
вопросы