

ЧТО СТОИТ ЗА ОБЫЧНЫМ ЗАПРОСОМ НА КОМАНДНУЮ СЕССИЮ



ЕКАТЕРИНА МИХЛИК
АНАСТАСИЯ ПАНОВА
АО «ПФ «СКБ КОНТУР»



* КОНФЕРЕНЦИЯ
ФАСИПИТАТОРОВ 2025

Что стоит за обычным запросом на командную сессию

Екатерина Михлик
Анастасия Панова



Контур

* КОНФЕРЕНЦИЯ
ФАСИЛИТАТОРОВ 2025

Екатерина Михлик



Основатель направления фасилитации, соавтор программы обучения фасилитации и внедрения фасилитирующего лидерства в компании Контур.

15+ лет сопровождаю бизнес в достижении целей и результатов.

Фасилитатор, бизнес-коуч и трекер руководителей и их команд, консультант по развитию персонала, бизнес-тренер, ментор фасилитирующего лидерства.

Анастасия Панова



Руководитель направления обучения и развития: проектный и продуктовый менеджмент/

Сертифицированный фасилитатор, командный коуч, бизнес-тренер, продюсер онлайн курсов.

Обучаю взрослых 12 лет.
10 000+ часов тренингов и фасилитаций, 70 000+ обученных сотрудников.

Бывало с вами такое?

«Заказчик просит командную сессию на укрепление связей, но после мероприятия конфликты усилились. Почему?»

Анализ шаблона снятия запроса с заказчика



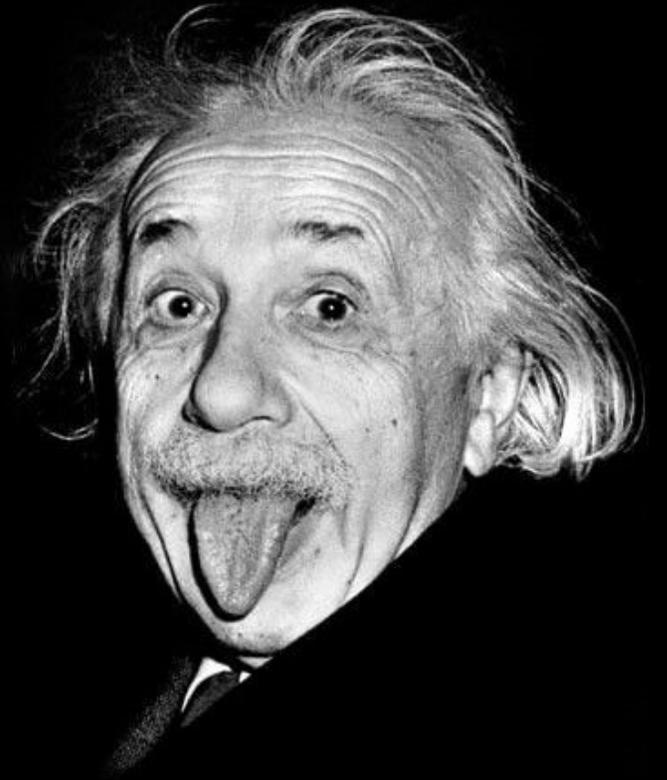
Как полученная информация из запроса поможет вам при проектировании сессии?

Что может остаться при таком алгоритме за рамками? К каким рискам это может привести?

Почему даже при хорошей проработке запроса у нас с вами появляются риски?

**Безумие —
это делать одно
и то же снова
и снова, ожидая
иного результата**

Альберт Эйнштейн



Системный подход

это методология, при которой фасилитатор рассматривает запрос заказчика не изолированно, а в контексте взаимосвязанных элементов системы: людей, бизнес-процессов, организационной культуры и внешних трендов.

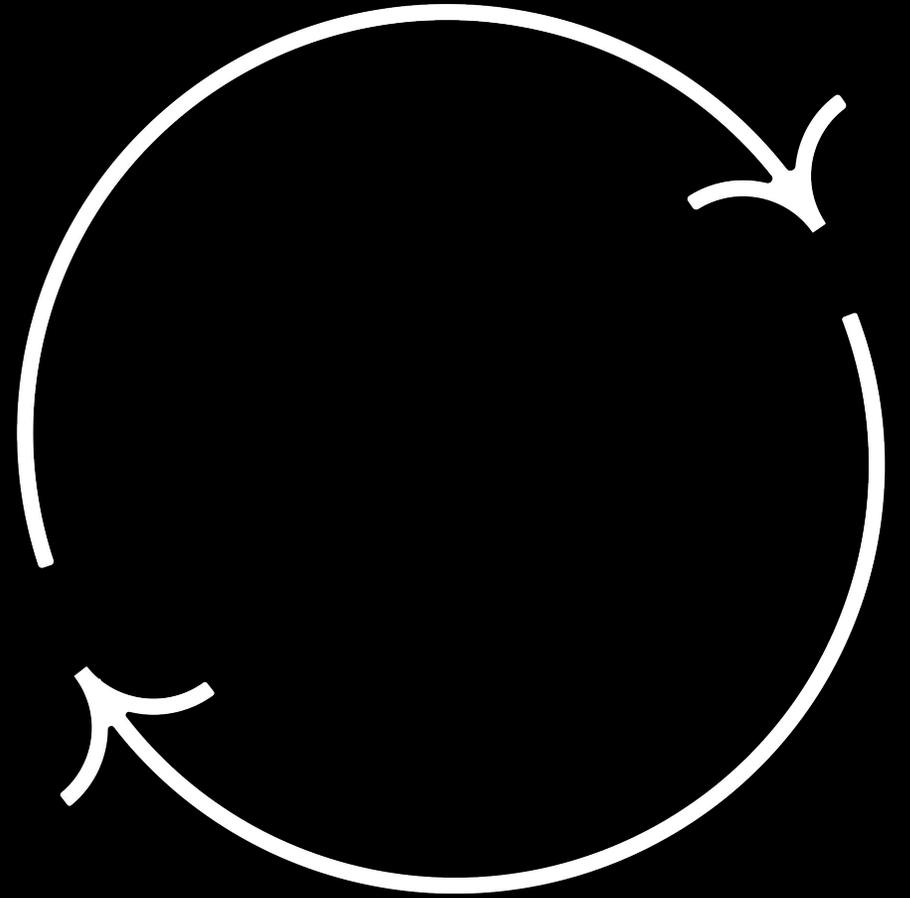
Ключевые принципы системного подхода

- Целостность
- Глубина анализа
- Учет контекста
- Гибкость решений
- Ориентация на результат

Отличия от стандартного подхода

	Системный подход	Стандартный подход
Фокус	Глубина анализа, контекст	Быстрое решение
Инструменты	Диагностика, интервью, анализ данных	Готовые сценарии или конструкторы сценариев
Риски	Минимизирует провалы из-за учета всех факторов	Может не решить реальную проблему
Применение	Кризисы, изменения, неочевидные запросы	Стандартные, повторяющиеся задачи

**Когда необходим
системный
подход**



Признаки

- Размытый и эмоциональный запрос
- Высокий уровень неопределенности
- Конфликты или кризис в команде
- Запрос связан с изменениями в бизнесе
- Неочевидные противоречия в запросе

Ценность

1

Позволяет **выявить
корневую проблему,**
а не симптомы

2

Дает **персонализированное
решение,** а не шаблон

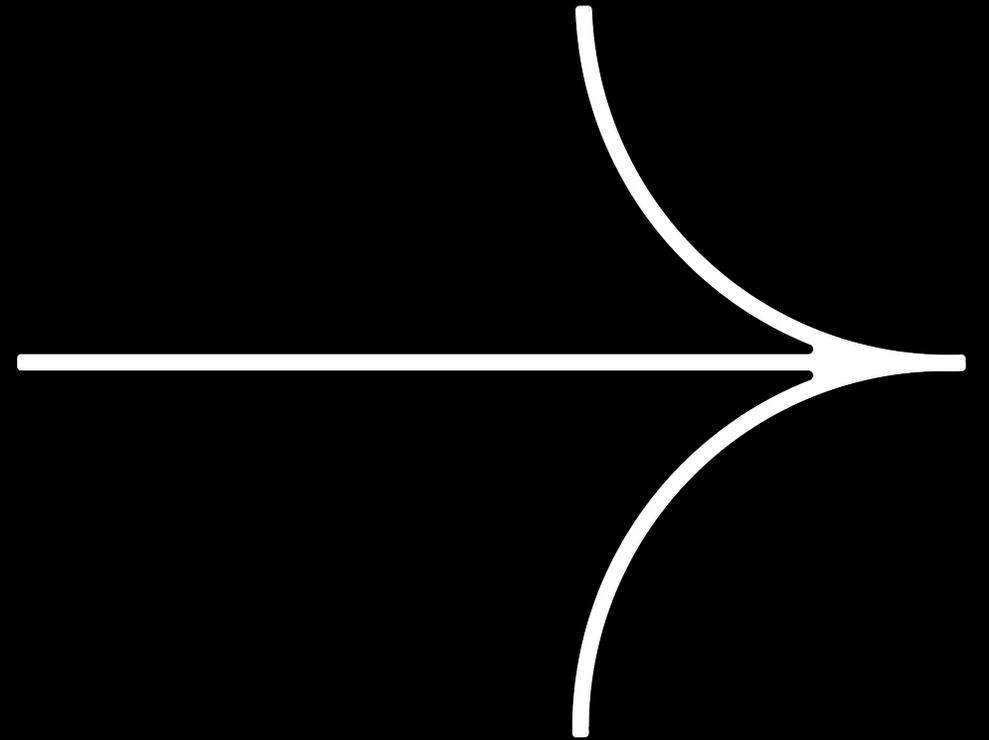
3

Снижает риски
потраченных ресурсов
в пустую

Как выбрать подход. Чек-лист

Критерий	Типовой подход	Системный подход
Четкость запроса	Да	Нет/размытый
Уровень неопределенности	Низкий	Высокий
Риски для бизнеса	Минимальные	Серьезные
Готовность заказчика к изменениям	Не требуется	Требуется
Сроки/бюджет	Жесткие ограничения	Есть ресурсы на анализ

Кейс
Команда
Перспективных
Направлений



Дано

- 4 разнонаправленных направления, которые могут пересекаться в ЦА
- 80+ человек, команды неравномерные, самая большая команда от 40 человек
- гендерный состав 80%/20%, возраст 30-40 лет
- цель ПН принести N млрд к 2026 году
- каждое направление имеет свои цели, находится на разных стадиях развития и каждое на своем отрезке пути относительно цели
- культура большого Контура и предпринимательский дух
- нет ясности в том, команда ли это и нет понимания нужно ли строить команду
- есть понимание, что принципы высокоэффективной команды откликаются

Что делали



Первый выезд — командная игра с помощью инструмента LEGO «Путеводитель для марсиан».

Цель игры — создать продукт, который приведет к цели компании в 2055г.

Формат — 6 функциональных зон = 6 групп: продажи, маркетинг, клиентский сервис, разработка, внедрение, саппорт функции.



Второй выезд — стратегическая сессия.

Цель — сформировать совместные проекты и решения, которые позволят достичь общую цель.

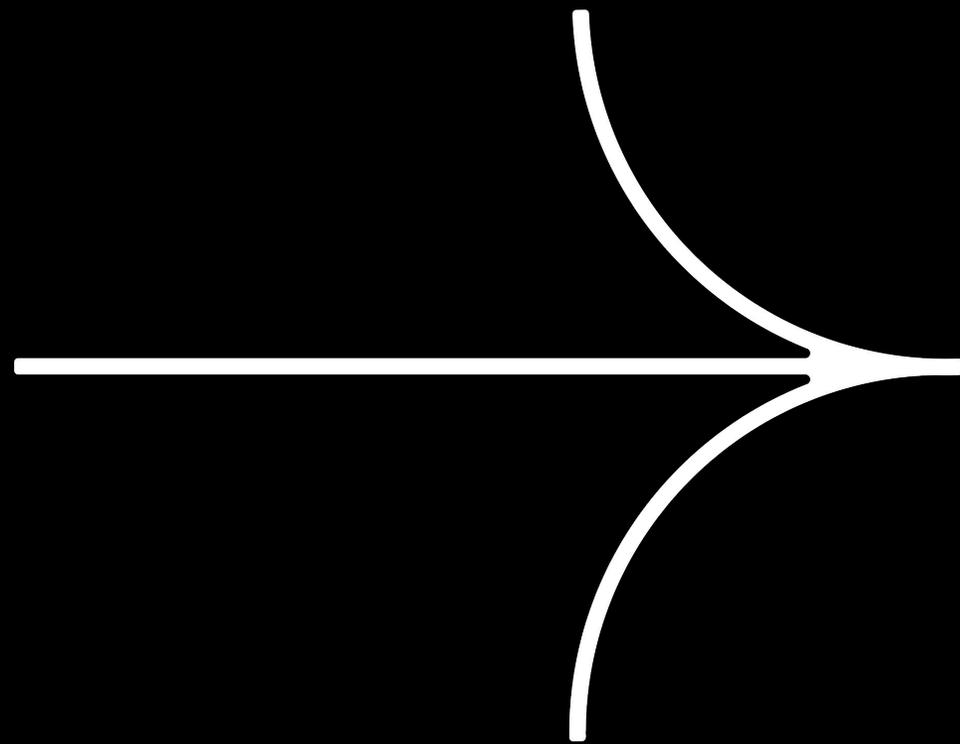
Как были применены принципы системного подхода

- **Целостный анализ системы** — сформировали карту взаимосвязей проектов внутри направления, сформированы идеи общих пространств и знаний
- **Глубинная диагностика**
 - определились, что проблема не только в бизнес показателях, но и в образе команды ее границах и модели
 - поняли что большая команда ПН должна быть индивидуальна
 - есть общая цель, общая инфраструктура, общая ответственность. Все остальное на откуп мини-команд: правила взаимодействия, технологии достижения целей, конфигурация команды, принципы жизни команды.
- **Контекстный анализ** по итогам анализа, состава участников кейса, бизнес целей, культуры компании и направления, рыночных трендов

Инструменты в работе

- Карта связей проектов, карта стейкхолдеров, квест связи
- Познакомились с теорией команды, определили конфигурацию команды для ПН, обсудили, в чем заключается ее индивидуальность, рассмотрели тренды рынка и их влияние на результаты
- Использовали геймификацию для проработки проблем в команде с привязкой к бизнес-целям

Практика



Работа с заказчиком — системный подход

Кейс 1



Кейс 2



3 минуты познакомиться с чек-листом и определить — как будете снимать запрос

5 минут на то чтобы снять запрос, заказчики Настя и Катя

7 минут на то, чтобы сформировать прототип дизайна того, как вы предлагаете решить этот запрос

3 минуты на презентацию от группы

Системный подход позволяет

1

Давать персонализированные решения, а не костыли

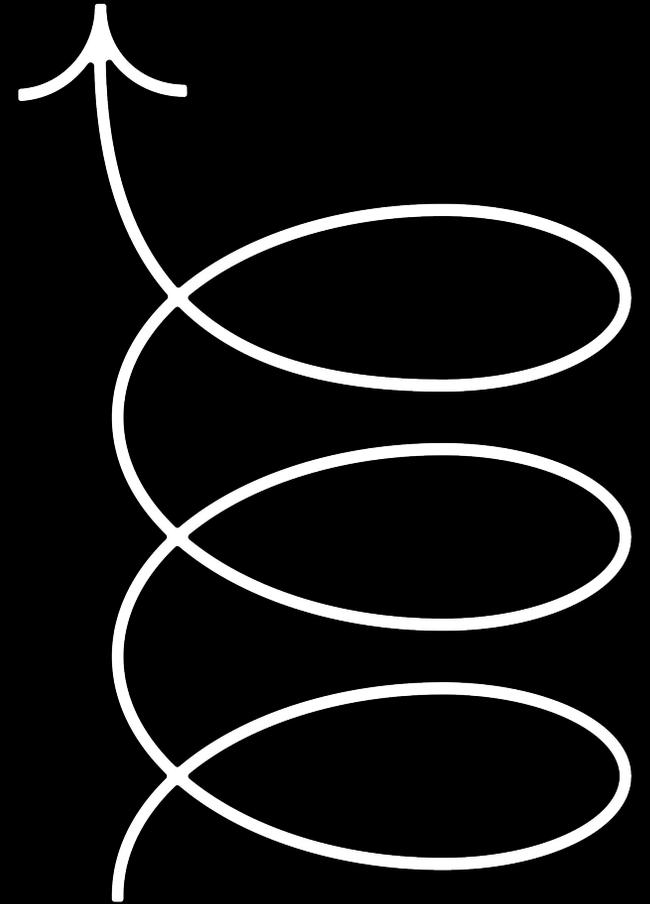
2

Экономить ресурсы заказчика, избегая неэффективных мероприятий

3

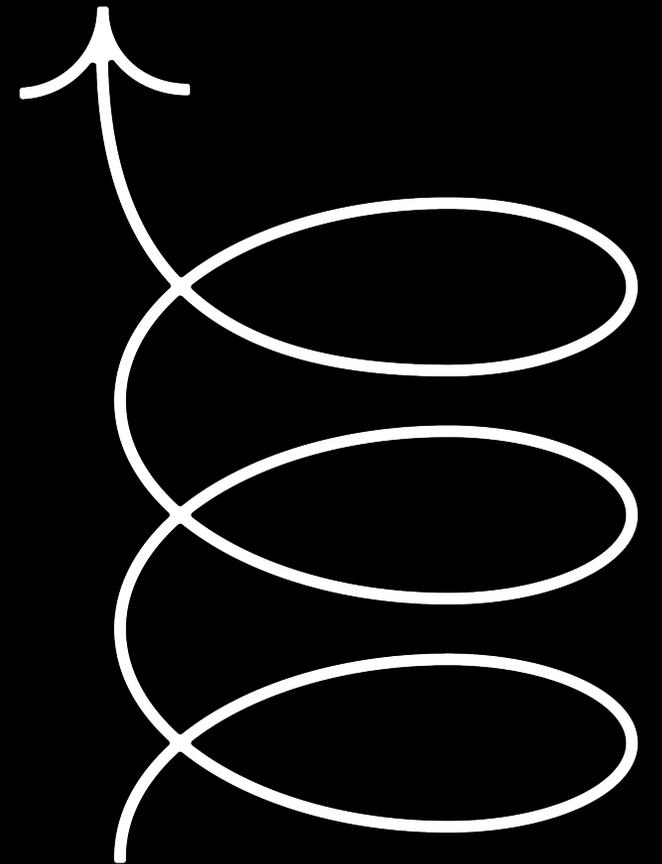
Создавать устойчивые изменения, а не временные улучшения

**Используйте типовой
подход, если ситуация
предсказуема, проста
и не требует изменений**

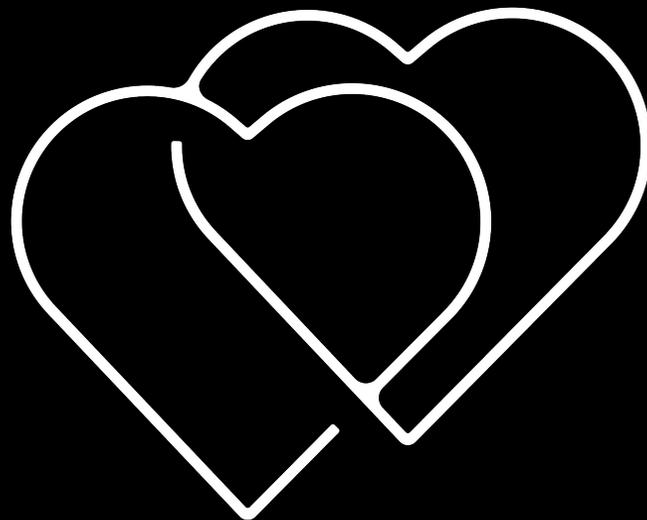


**Выбирайте системный
подход, если есть
неочевидные проблемы,
кризис или необходимость
трансформации.**

**Это поможет избежать
«лечения симптомов»
и даст заказчику реальное
решение**



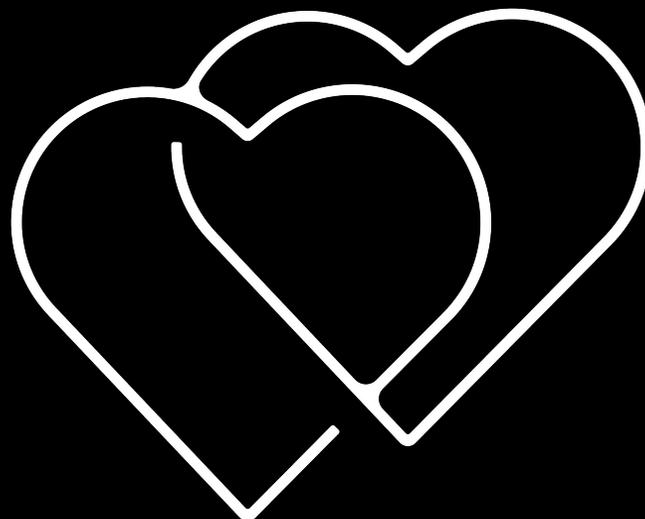
Методические материалы



Пишите Насте, если есть
вопросы или нужны материалы



Подписывайтесь на тг-канал
Кати про фасилитацию и
менеджмент



Благодарим за внимание!
Анастасия Панова и Екатерина Михлик

Контур

kontur.ru