

M3 | VÝZVA 1 | Stakeholder mapa bez ilúzií



Čo mám urobiť?

Vyber si jednu aktuálnu pracovnú situáciu, v ktorej nesieš zodpovednosť, ale nemáš plnú právomoc.

Vytvor mapu stakeholderov:

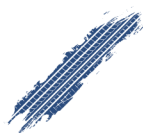
- kto má formálny vplyv,
- kto má neformálny vplyv,
 - kto môže blokovať,
 - kto môže podporiť,
- čo každý z nich potrebuje,
- čoho sa každý z nich obáva.

Prečo to urobiť?

Pri náročných situáciách často neblokuje riešenie samotný problém, ale nepochopenie toho, kto má aký vplyv, záujem a obavy. Stakeholder mapa ti pomôže prestať sa spoliehať len na formálnu štruktúru a začať vedome pracovať s reálnou sieťou vplyvu.

Ako poznám, že mám hotovo?

Vytvoril/a som jednu stakeholder mapu a mám jednu konkrétnu hypotézu, ako získať podporu kľúčového človeka.



M3 | VÝZVA 2 | Jeden rozhovor o záujmoch



Čo mám urobiť?

V jednom náročnom rozhovore sa zámerne vyhni obhajovaniu vlastného riešenia počas prvých 10 minút. Namiesto toho použi otázky:

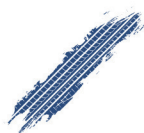
- Čo je pre teba v tejto situácii najdôležitejšie?
 - Čo potrebuješ ochrániť?
 - Čomu sa chceš vyhnúť?
- Podľa čoho spoznáš, že dohoda funguje?
 - Kde máme spoločný záujem?

Prečo to urobiť?

Vo chvíli, keď začneme hneď obhajovať vlastné riešenie, druhá strana často začne obhajovať to svoje. Zisťovanie záujmov pomáha znižovať odpor, pochopiť skutočné motivácie a nájsť priestor na dohodu, ktorý by pri pozičnej debate zostal skrytý.

Ako poznám, že mám hotovo?

Urobil/a som si reflexiu toho, čo sa zmenilo, keď som najskôr zisťoval/a záujmy.



M3 | VÝZVA 3 | Dohoda v 4 vetách



Čo mám urobiť?

Pri jednej spolupráci, v ktorej sú očakávania nejasné, uzatvor mikro-dohodu v štyroch vetách:

- Na čom sme sa dohodli.
- Kto urobí čo a dokedy.
- Čo urobíme, ak sa objaví prekážka.
- Kedy si overíme, že dohoda funguje.

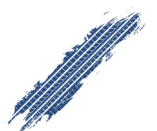
Prečo to urobiť?

Mnohé spolupráce nestroskotajú na neochote ľudí, ale na nejasných očakávaniach.

Krátka mikro-dohoda pomáha pretaviť všeobecné porozumenie do konkrétneho záväzku: kto čo urobí, dokedy, čo sa stane, ak sa objaví prekážka, a kedy si overíte, že dohoda funguje.

Ako poznám, že mám hotovo?

Jednu konkrétnu dohodu som využil/a v praxi.



M3 | VÝZVA 4 | Hranice bez tvrdosti



Čo mám urobiť?

Nájdí jednu situáciu, v ktorej máš tendenciu buď ustúpiť príliš rýchlo, alebo naopak tlačiť príliš tvrdo. Priprav si a použi vetu v nasledujúcej štruktúre:

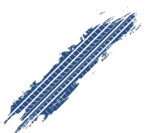
- „Rozumiem, že potrebuješ...“
- „Zároveň potrebujem ochrániť...“
 - „Môžem ponúknuť...“
 - „Nemôžem sľúbiť...“
- „Podľme sa dohodnúť na...“

Prečo to urobiť?

Vplyv bez formálnej authority si často vyžaduje schopnosť nastaviť hranice bez toho, aby sa rozhovor zmenil na konflikt. Táto výzva pomáha pomenovať potreby druhej strany, chrániť vlastnú zodpovednosť a zároveň ponúknuť cestu k dohode, ktorá nie je ani ústupkom za každú cenu, ani tvrdým odmietnutím.

Ako poznám, že mám hotovo?

Urobil/a som si reflexiu toho, ako druhá strana reagovala a čo som sa v tejto situácii dozvedel/a o svojom štýle nastavovania hraníc.



M3 | VÝZVA 5 | ZDIELANIA v skupinke



Čo mám urobiť?

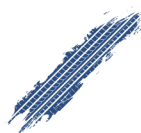
Stretnite sa aspoň na 30 minút vo svojej skupinke (trojici či štvorici) – naživo alebo online. Zdieľajte si navzájom, čo ste zistili o svojich tímoch a čo ako lídri robíte inak po modulu 3. Rovnako tak preberte, prečo sa vám niečo darí/nedará aplikovať do praxe.

Prečo to urobiť?

Zdieľanie v skupinke je ideálny spôsob, ako získať nový pohľad na vec a podporu vo chvíli, keď sa mi niečo nedarí. Počúť, ako ostatní riešia podobné výzvy vo svojich tímoch, je zároveň jedna z najcennejších foriem učenia.

Ako poznám, že mám hotovo?

Absolvoval/a som stretnutie vo svojej skupinke a zdieľali sme si vzájomné pokroky či problémy v témach týkajúcich sa tretieho modulu.



M3 | VÝZVA 6 | stretnutie s PATRONOM



Čo mám urobiť?

Stretni sa aspoň na 15 minút so svojim patrónom. Preberte spoločne tvoj pokrok alebo otázky v niektorej z tém modulu 3, rovnako ako prečo sa ti niečo z toho nedarí aplikovať do praxe či do tvojho každodenného fungovania.

Prečo to urobiť?

Patrón je človek, ktorý má na starosť tvoj progres a môže byť tou najvhodnejšou osobou, s ktorou môžeš prebrať, ako nadobudnuté znalosti a zručnosti aplikuješ do praxe.

Ako poznám, že mám hotovo?

Absolvoval/a som stretnutie so svojím patrónom a prebrali sme moje pokroky či problémy v témach, ktoré sa týkajú tretieho modulu.

