

# Simulări de afaceri

Business Simulations™

## Antrenor | Co-reușită

(Coach | Co-achieving)

Consultanți acreditați

Autoadministrat

Schimbarea atitudinilor și construirea sinergiei

**Acesta este un exercițiu orientat spre valori și principii, conceput pentru a scoate în evidență orientarea către atingerea de rezultate.**

Are la bază cercetări realizate de-a lungul a 30 de ani de profesorul David McClelland de la Universitatea Harvard și Dr. J Clayton Lafferty de la Human Synergistics. Ei și-au propus să studieze orientarea către rezultate și au identificat atitudinile, convingerile și valorile pe care se bazează înalta performanță.

**„Convingerile antrenorului**

— ale liderului —

sunt **cele mai**

**importante;**

**acestea împlinesc**

**antrenorul.”**

Dezvoltarea exercițiului a implicat numeroase interviuri cu sportivi, antrenori de succes și lideri din domeniul afacerilor pentru a verifica și înțelege ce au descoperit în cercetare. În plus, au făcut o trecere în revistă extinsă a literaturii despre managementul echipelor, atât în sport cât și în mediul de afaceri.

Opiniile celor mai de succes antrenori au fost centralizate și integrate atât pentru validarea exercițiului cât și pentru a genera motivație și inspirație participanților. Contextul pe care simularea Antrenor îl propune participanților, cel sportiv, generează discuții energice provocând credințele participanților despre leadership și motivare.

**Don Shula,**  
**Antrenor principal -**  
**Miami Dolphins,**  
**cel mai „victorios”**  
**antrenor din**  
**istoria NFL.**

### Rezultate cheie

- recunoașterea impactului psihologiei pozitive pentru motivația individuală și a echipei
- clarificarea valorilor personale, spre deosebire de crearea sinergiei, care reprezintă obiectivul celorlalte simulări Human Synergistics (Supraviețuirea în Deșert, etc.)
- identificarea și dezvoltarea valorilor legate de atingerea rezultatelor
- înțelegerea stilurilor de gândire Human Synergistics și implicațiile acestora în practicile de conducere.

### Procesul

Situația în care sunt puși participanții este să antreneze o echipă sportivă. Ei trebuie să își exprime preferințele pentru stilul și abordarea antrenamentului. Exercițiul are mai multe părți care includ: abordarea pe care o preferă în contextul dat, stabilirea obiectivelor, selecția echipei, pregătirea și discuțiile cu echipa. Participanții răspund individual, și apoi își negociază preferințele în echipă.

**Durata 2 până la 4 ore**

# Antrenor | Co-reușită

## Scopul exercițiului

Această simulare:

- este distractivă și interactivă
- este concepută într-un mod care generează controverse și provoacă discuții energice despre leadership
- pune la îndoială convingerile participanților despre motivarea oamenilor și a echipelor într-un mod care să nu îi amenințe
- subliniază importanța motivației în atingerea rezultatelor pentru performanță și excelență în organizații.

## Stiluri de antrenori

Exercițiul explică modul în care stilurile antrenorilor influențează motivația membrilor. Sunt 12 stiluri care ne ajută să măsurăm și să înțelegem ce înseamnă performanța la nivel de membri, de antrenor și de echipă. Acestea sunt grupate în 3 categorii:

**Stilurile constructive** reflectă o preocupare echilibrată pentru realizarea obiectivelor și motivarea membrilor echipei. Aceste stiluri sunt Rezultate, Autodezvoltare, Umanist-Încurajator și Afiliere.

**Stilurile agresiv-defensive** accentuează obiectivele și acordă foarte puțină atenție nevoilor membrilor. Aceste stiluri sunt Putere, Competitiv, Perfectionist și Opoziție.

**Stilurile pasiv-defensive** apar în cazul antrenorilor care nu au inițiativă și orientare. Aceste stiluri sunt Aprobator, Convențional, Subordonare și Evitare.

## Dezvoltarea orientării către rezultate

Anumite comportamente sunt benefice pentru dezvoltarea orientării către rezultate în timp ce altele o descurajează. Exercițiul arată cum să dezvoltăm orientarea către rezultate în mediul de lucru.

Exemple de comportamente pentru dezvoltarea orientării către rezultate:

- focus pentru realizarea sarcinii
- consolidarea credințelor de autodezvoltare
- stabilirea participativă a obiectivelor în echipă

Comportamentele care sunt sau nu orientate către rezultate sunt explicate pe larg în Ghidul consultantului.

## Materiale

**Mapa participantului** include 4 broșuri și instrucțiuni:

- coperta mapei oferă informații participanților despre Situație, Provocare și Activitatea de grup.
- Exercițiul participantului - Partea întâi: Abordare, Obiective și Selecție este un exercițiu autoadministrat, iar scorurile sunt calculate de participanți.
- Exercițiul participantului - Partea a doua: Pregătire și Discuții cu echipa este tot un exercițiu autoadministrat, unde scorurile sunt calculate de participanți.
- Broșura participantului: explică motivația pentru atingerea rezultatelor, prin comparație cu abordările tradiționaliste bazate pe Putere și Competiție. Opiniile antrenorilor de succes sunt inserate drept exemple despre cum motivarea pentru atingerea rezultatelor poate fi aplicată în practici de conducere în organizații.
- Planul de acțiune dă ocazia participanților să planifice cum își vor îmbunătăți performanța proprie și performanța echipei prin aplicarea principiilor de motivare pentru atingerea rezultatelor.

## Ghidul consultantului

Pentru fiecare consultant sau trainer este esențial, pentru pregătirea exercițiului și pentru facilitare, să folosească ghidul consultantului.

## Aplicații

Această simulare este aplicată în conjuncție cu celelalte instrumente de diagnoză Human Synergistics.

Exercițiul propune o abordare de tip experiențial pentru a înțelege cele 12 stiluri Human Synergistics și stilurile de leadership.

Exercițiul poate fi folosit și în absența altor instrumente care au la bază modelul Circumplex®, dar noi credem că Antrenor este cel mai eficient și de impact dacă este inclus într-un program mai extins bazat pe Circumplex®.

Deși contextul propus de simulare este de tip sportiv, exercițiul poate fi aplicat în cadrul oricărui grup, mai ales în cadrul departamentelor din organizații.

Antrenor subliniază importanța valorilor constructive în conducerea și motivarea echipelor și poate fi folosit în programe de dezvoltare individuale și de echipă.



București  
43 Lascăr Catargiu  
010665 sector 1  
Tel 021 316 87 43  
Fax 021 316 87 40

*Changing the World – One Organization at a Time®*