

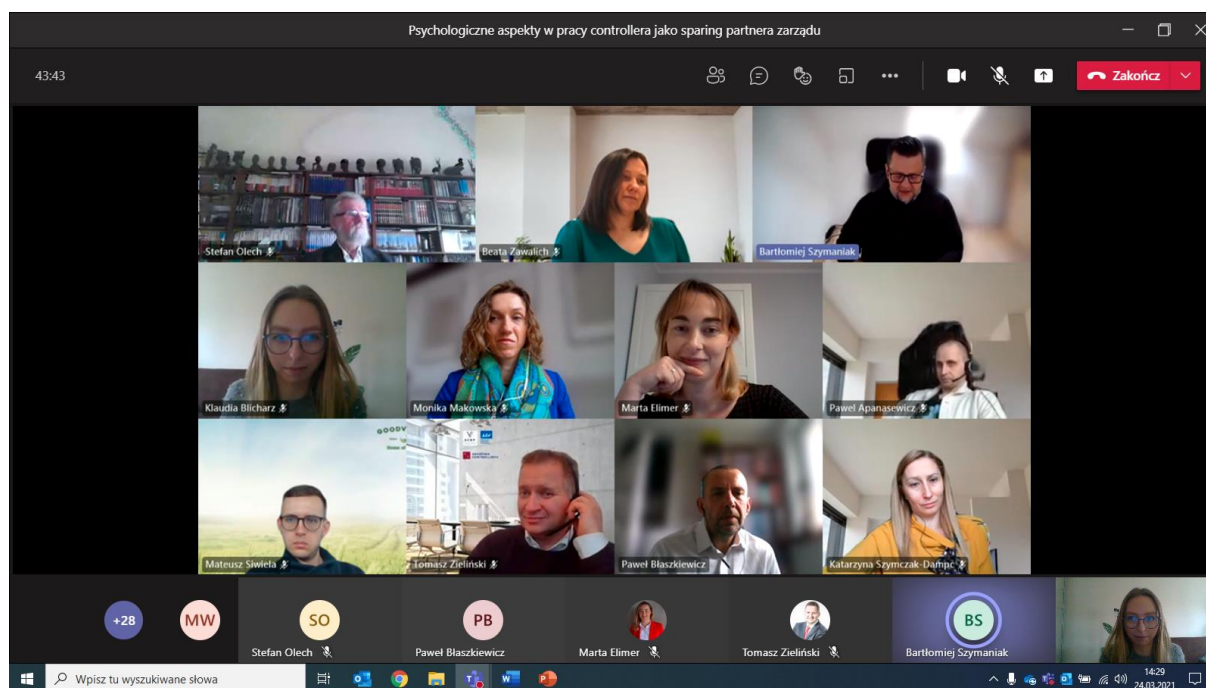
### III SPOTKANIE GRUPY ROBOCZEJ ICV POMORZE

## Psychologiczne aspekty w pracy Controllera jako sparing partnera Zarządu

Gość specjalny: **dr Paweł Błaszkwicz** – Trener umiejętności menedżerskich

Miejsce: „*własne biurko, fotel, kanapa, samochód...*” czyli debiut w formule online 😊

Czas: 24.03.2021



### „Czym jest Sparing?.. krótka definicja..”

Tak rozpoczęliśmy, od krótkiej definicji kluczowego dla spotkania słowa „SPARING”. Zgodnie z ogólną definicją (Wikipedia) sparing to kontrolna walka treningowa, mająca na celu sprawdzenie formy zawodnika poprzez analizę stosowanej techniki oraz strategii walki.

Organizacja to również pole walki, miejsce konfliktów różnych interesów, dlatego w biznesie sparing rozumiany jest również jako potyczka, z tym że na słowa. Sparing to inteligentna, logiczna, nie zawsze przyjemna rozmowa. Efektem takiej konfrontacji mogą być nowe/nieszablonowe rozwiązania. Pozwala (wydaje się, że skuteczniej od metody „burzy mózgów”) na przejście od rozważania do działania. Można powiedzieć, że:

**Sparing jest dla tych co płyną pod prąd.**

To metoda na dzisiejsze czasy „zmienności”. To metoda, która ma szansę sprawdzić się na linii współpracy Zarząd – Managerowie.

Jednak część organizacji, co pokazała również nasza rozmowa, nie jest jeszcze gotowa na taką formę współpracy.

Podobny obraz wyłania się z ankiet przeprowadzonych wśród Uczestników spotkania, zgodnie z którymi:

- organizacje uczestników oraz ich Zarządy statystycznie są przygotowane na sparing, w skali 1-10, na poziomie ok. 5 (średnia arytmetyczna);

jednocześnie:

- Uczestnicy swoje indywidualne przygotowanie do metody spraingu oceniają powyżej średniej (ok. 7, w skali 1-10).

Zatem co zrobić, żeby wykorzystać/wydobyć na wierzch tą indywidualną gotowość pracowników do sparingu? Tu pojawia się termin „kontraktu psychologicznego” - umowy między kadrą zarządzającą a pracownikiem, która daje poczucie bezpieczeństwa zatrudnionemu. Zastosowanie takiego kontraktu, to szansa na zwiększenie otwartości w trudnych, biznesowych rozmowach.

Reasumując, działamy jeszcze w wielu przypadkach w obszarze spotkań roboczych, przygotowujących nas do podjęcia decyzji, po czym z racji upływu czasu dochodzimy do sytuacji, kiedy „gasimy przysłowiowe pożary”. Jest to zła i jednocześnie dobra informacja – mówi o błędach, jakie popełniamy w biznesie i jednocześnie pokazuje szansę dla roli Controllera. To On może wdrażać nowe formy współpracy na linii z Managerami i Zarządem, może być inicjatorem zastosowania metody sparingu. Sparing to nic innego jak dyskusja nad planami – na czym naszej społeczności Controllerów powinno zależeć.

Opracowała: Monika Makowska – Członek Zarządu Grupy Roboczej ICV Pomorze, Pełnomocnik Zarządu w Ekolan S.A.