



Akademia
Zarządzania Sportem

Szkolenie z zarządzania strategicznego dla związków sportowych

Michał Kanarkiewicz
WARSZAWA, 08/12/2022



Ministerstwo
Sportu i Turystyki



INSTYTUT SPORTU
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY





ZARZĄDZANIE

STRATEGICZNE W ZWIĄZKACH SPORTOWYCH

Michał Kanarkiewicz

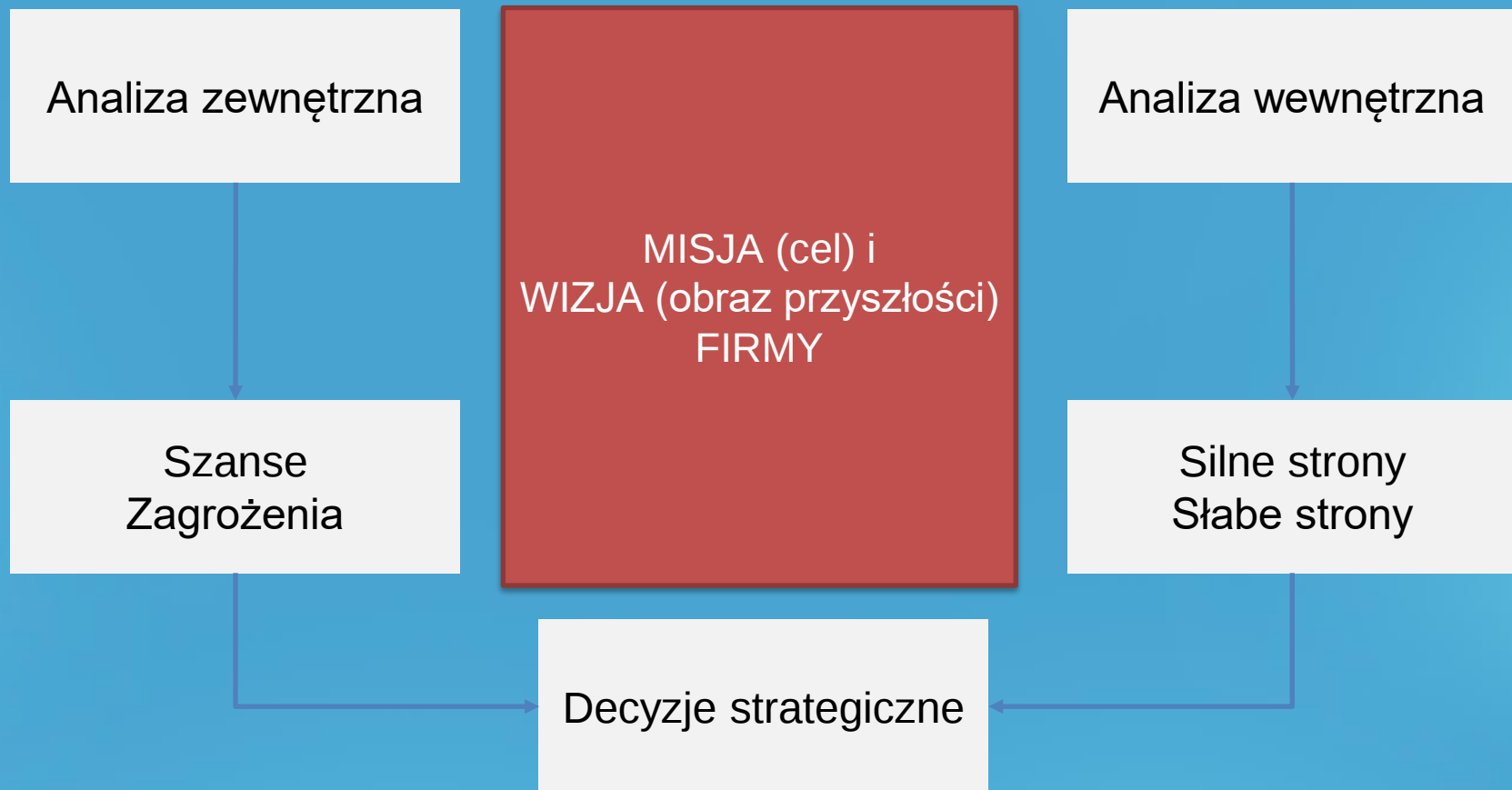
Strategia

to kierunek działania

Taktyka

to sposób osiągnięcia strategii

Jak budować strategię?



Od czego zacząć budowę / zmianę strategii związku sportowego w 3 krokach?

Uproszczony model:

1. Analiza stanu obecnego (określ punkt startowy „A”)
2. Identyfikacja aktualnych wyzwań (określ punkt finałowy „B”, czyli dokąd zmierzasz. W tym miejscu również określasz i prezentujesz przed współpracownikami wizję zmian i/lub rozwoju związku)
3. Operacjonalizacja strategii (doprecyzowanie strategii oraz prezentacja planu jej operacjonalizacji poprzez zestaw taktyk tj. celów i projektów, które będą wdrożone przez Twoich współpracowników).

Dwuczynnikowa teoria motywacji Herzberga

- Czynniki higieny (wpływające na niezadowolenie w pracy)
 - wynagrodzenie,
 - warunki pracy,
 - polityka firmy,
 - bezpieczeństwo firmy,
 - relacje interpersonalne między pracownikami,
 - pozycja w firmie,
 - styl kierowania.
- Według Herzberga czynniki higieny są wykorzystywane do niwelowania stanu niezadowolenia do 0. Aby zwiększyć zadowolenie należy najpierw zlikwidować niezadowolenie (dojść do poziomu 0), a następnie działać na motywatorach.
- Motywatory (wpływające na zadowolenie z pracy)
 - uznanie,
 - zakres odpowiedzialności,
 - osiągnięcia,
 - awans,
 - możliwość rozwoju osobistego.

6 reguł wywierania wpływu na ludzi według Cialdiniego

- Wzajemności (jeśli zrobiłeś dla mnie coś dobrego, to ja także zrobię coś dobrego dla Ciebie,
- Lubienia i sympatii (jeśli Cię lubię, to chętniej spełnię Twoją prośbę),
- Społecznego dowodu słuszności (jeżeli inni postępują w określony sposób, to znaczy, że jest on właściwy i ja również będę tak postępować),
- Niedostępności (jeśli coś jest rzadkie lub trudno dostępne, to pewnie jest dobre),
- Zaangażowania i konsekwencji (jeśli zaangażowałem/-am się w coś, to będę kontynuować, ponieważ chcę być postrzegany/-a jako osoba konsekwentna),
- Autorytetu (jeżeli uważam, że jesteś autorytetem, to chętniej spełnię Twoją prośbę).

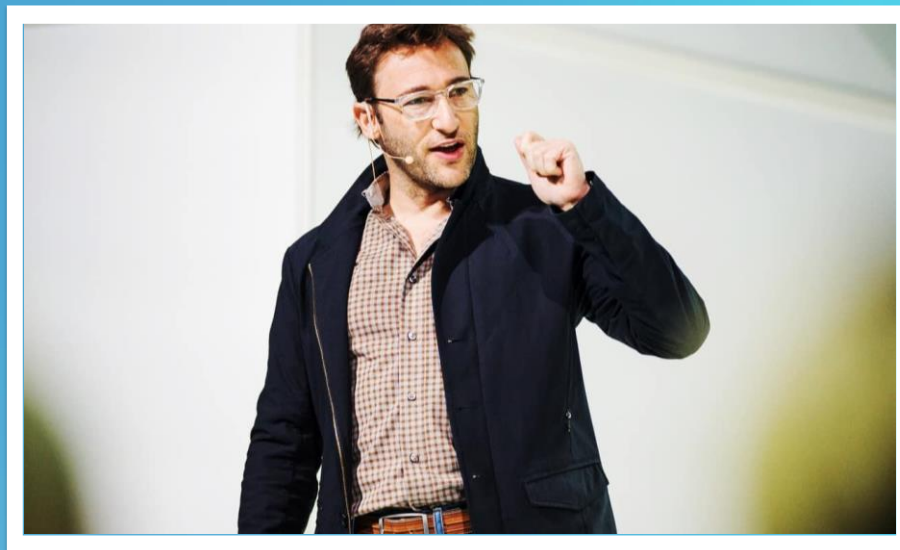
Źródło: prof. Robert Cialdini, „Wywieranie wpływu na ludzi”

S.Sinek

Liderzy nie są odpowiedzialni za wynik...

**Liderzy są odpowiedzialni za ludzi, którzy
są odpowiedzialni za wynik.**

”



Simon Sinek

Macierz Eisenhowera



J.Clear

”

1% lepiej każdego dnia to...

37,78x lepiej w skali roku!

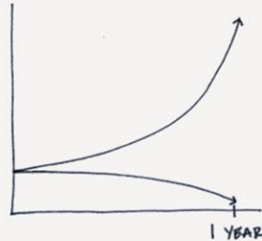
Przykład: 100\$

Po 365 dniach: $\$3,778.34 = \$100 * (1+1\%)^{365}$

THE POWER OF TINY GAINS

1% BETTER EVERYDAY $1.01^{365} = 37.78$

1% WORSE EVERYDAY $0.99^{365} = 0.03$



JAMESCLEAR.COM



**Strategia
i taktyka
są równoważne**

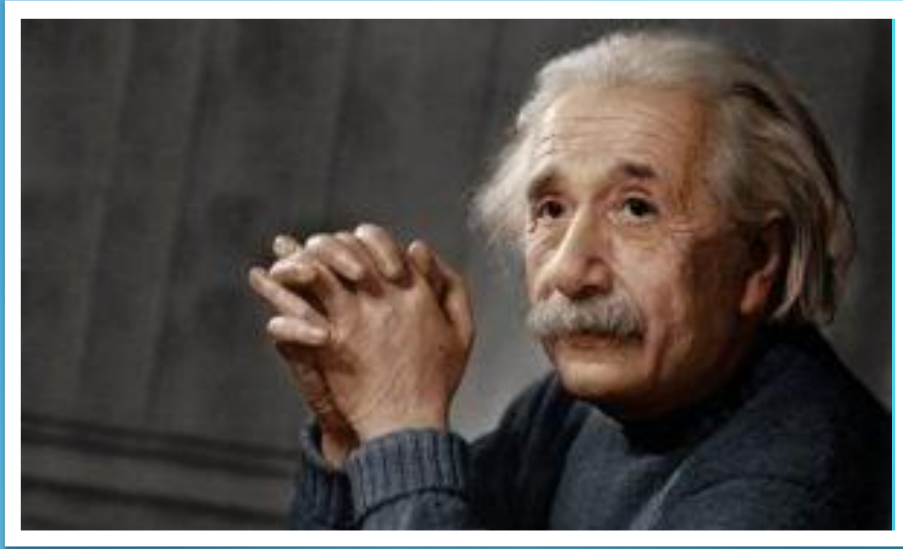
**Cele
mistrzowskie**

**Zaczynaj
z jasną wizją
końca**

A.Einstein

Świat, jaki stworzyliśmy, jest procesem
naszego myślenia. I nie można go zmienić...
Bez zmiany naszego myślenia.

”



Albert Einstein

Polecane książki

- „Strategia organizacji”, prof. Obłój
- „Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka”, prof. Cialdini
- „5 dysfunkcji pracy zespołowej”, P. Lencioni
- „Atomowe nawyki”, J. Clear
- „HBR's 10 Must Reads on Strategy”, Harvard Business Review
- „21 lekcji na XXI wiek”, prof. Y.N. Harari
- „Strategie szachowych mistrzów w biznesie”, M. Kanarkiewicz

SZACH-MAT

Dziękuję :)



ZNAJDZIESZ MNIE NA:



MichałKanarkiewicz



MichałKanarkiewicz



MichałKanarkiewicz



MichałKanarkiewicz



www.MichałKanarkiewicz.com

Dziękuję za uwagę

Michał Kanarkiewicz