
JESTEM MOD

ROZMOWY O OSOBISTEJ
DOSKONAŁOŚCI



mod.
mistrz osobistej doskonałości

Igor Łęgowski

Jestem

MOD

rozmowy o osobistej doskonałości

Pytania zadaje : Magda Trubowicz

Redakcja : Marek Trenkler

Projekt logo MOD : Magda Orwat

Skład : Akademia MOD sp. z o.o.

Copyrights © Igor Łęgowski, 2024

Copyrights © Akademia MOD sp. z o.o., 2024

Wszelkie prawa zastrzeżone

Żadna część niniejszej publikacji nie może być reprodukowana, przechowywana jako źródło danych i przekazywana w jakiegokolwiek formie zapisu bez pisemnej zgody posiadacza praw.

ISBN : 978-83-970465-1-1

Akademia MOD

Wydanie 1

Kwidzyn, 2024

Szanowny Czytelniku!

Otwierając tę książkę, wkraczasz w świat, gdzie doskonałość i efektywność idą w parze. Dzielę się z Tobą moją pasją i wiedzą na temat Lean Six Sigma¹. Na tych stronach przeprowadzę Cię przez labirynt metod i strategii, które pomogą Ci stać się prawdziwym MOD-em w Twoim osobistym i zawodowym życiu.

Pierwsze szkolenie z Lean Six Sigma za pieniądze przeprowadziłem w 2007 roku. Wcześniej byłem przez wiele lat trenerem wewnętrznym w wielu firmach z obszaru rozwiązywania problemów. Setki dni szkoleniowych i tysiące pytań od uczestników zmusiły mnie do przededefiniowania sposobu, w jaki patrzymy na Lean Six Sigma.

W końcu nadszedł ten czas, gdy postanowiłem podzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem z całym światem. Chcę, aby to podejście było w sercach jak największej liczby osób i dawało nam codziennie natchnienie do bycia przykładem idealnego dostawcy. Oto przedstawiam Wam historię rozmów z jedną z uczestniczek mojego szkolenia – Magdą.

Na szkoleniu zwykle rozpoczynam od przedstawienia unikalnych koncepcji użyteczności, delty² równej zero oraz wartości zwrotnej – kluczowych aspektów, na które zwraca uwagę Mistrz Osobistej Doskonałości (MOD). Następnie przechodzimy do przykładów, zadań i panelu dyskusyjnego. Po szkoleniu Magda wyraziła wiele wątpliwości i pytań, co skłoniło mnie do zaproponowania serii dodatkowych spotkań, podczas których mogliśmy je wszystkie szerzej omówić. Efektem jest niniejszy zapis naszych dyskusji, w których trakcie Magda odkrywała istotę użyteczności i sukcesu osobistej doskonałości, opartej na wykorzystaniu koncepcji Lean Six Sigma w życiu codziennym.

¹ Lean Six Sigma to podejście, które od lat 80. XX wieku odnosi sukcesy w poprawianiu efektywności i jakości w organizacjach na całym świecie. Jest to systematyczna metodyka, która łączy w sobie dwie potężne strategie: Lean Manufacturing i Six Sigma, aby osiągnąć doskonałość operacyjną. Koncepcja MOD wywodzi się po części z tej koncepcji.

² Delta równa zero – najbardziej ogólna definicja jakości. Jedna z głównych koncepcji działania MOD-a. Dokładnie zostaje wyjaśniona w spotkaniu ósmym.

Mam nadzieję, że niektóre z tych zagadnień zainspirują Cię do działania.

Osoby czujące niedosyt zapraszam na moją stronę

www.akademiamod.pl.

Miłej lektury,

Igor Łęgowski.

Spis treści

Od inżyniera do mentora – geneza MOD.....	7
Równowaga między oczekiwaniami a wynikami: zrozumienie Delty	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
MOD jako droga do samorealizacji i wpływu na organizację ...	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Klienci i beneficjenci w świecie MOD	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Sztukę adaptacji: Wszystko o Delta = 0	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Klucz do efektywności: czas, wartość zwrotna i myślenie długoterminowe w MOD	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
SIPOC i świadomość efektów: klucz do skutecznego zarządzania w MOD	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Odkrywanie wartości zwrotnej: Jak MOD-owie decydują o priorytetach	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Znaczeniu mierzenia efektów pracy w kontekście MOD.....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Znaczeniu i tworzeniu standardów w procesie ciągłego doskonalenia	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Zarządzanie zmiennością i jej wpływie na jakość pracy	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.

Zadawanie pytań w procesie rozwiązywania problemów**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Strategie poszukiwania różnic i ich znaczeniu w rozwiązywaniu problemów**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Zapobieganie błędom przez zmianę postaw.....**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Zastosowanie definicji operacyjnych w pracy MOD-a**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Różnicowanie stałych, zmiennych i szumów w analizie problemów**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Wykorzystanie analogii i historii w rozwiązywaniu rozwiązań.**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Rola planowania, testowania i kontroli w procesie ciągłego doskonalenia metodą MOD.....**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Zakończenie**Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.**

Rozmowa pierwsza

Od inżyniera do mentora – geneza MOD

O mojej drodze zawodowej: poznasz historię mojej kariery, poczynając od pracy jako inżynier procesu, poprzez zetknięcie się z filozofią Lean, aż po integrację metodyki Six Sigma. Zrozumiesz, jak te doświadczenia kształtowały moje podejście do optymalizacji procesów i wpływały na rozwój zawodowy.

O powstaniu koncepcji MOD: ponadto dowiesz się, jak z czasem rozwinąłem koncepcję MOD – Mistrza Osobistej Doskonałości, będącą efektem moich doświadczeń zawodowych, szkoleń oraz przemyśleń dotyczących efektywnej komunikacji i sprzedaży szkoleń.

O uniwersalności i zastosowaniu MOD: Zrozumiesz, że MOD to nie tylko metoda pracy zawodowej, ale również podejście do życia prywatnego, które polega na ciągłym dążeniu do doskonalenia i optymalizacji działań w różnych sferach życia.

Magda: To od czego zaczniemy?

Zacznę od takiej historii: „Mam dwa miejsca w moim dziale inżynieryjnym. Jedno dla inżyniera procesu, a drugie dla inżyniera produktu. Kto które wybiera?”. Takie pytanie usłyszeliśmy z kolegą tuż po zatrudnieniu w czołowej firmie EMS³ w latach 90. XX wieku z ust naszego nowego szefa.

– A jaka to będzie w praktyce różnica? – zapytaliśmy.

Nikt z nas na studiach nie słyszał o takim podziale. W tamtych czasach nie uczono nas o tym praktycznym aspekcie pracy w firmie produkcyjnej.

– Produktowiec będzie wiedział wszystko o naszych produktach. Będzie miał kontakt z zespołem w Singapurze i często jeździł tam na spotkania. Procesowiec pojedzie na 4 tygodnie szkolenia i będzie balansował linie.

Ja, świeżo po wydziale mechanicznym o kierunku robotyka. Za mną obrony dwóch prac magisterskich – ale jakoś nadal byłem chłonny wiedzy.

Koledze oczy się zaświeciły na myśl o delegacjach zagranicznych i kontaktach z działem projektowym .

I tak przeszedłem jedno z najlepszych szkoleń w moim życiu. Oczy mi się otworzyły na nowe narzędzia i wartości, o których nie słyszałem na uczelni. Poznałem filozofie Lean... i tak zacząłem iść drogą, która prowadzi mnie do dziś – drogą MOD-a.

Magda: A produkty tamtej firmy?

Już dawno zostały zastąpione przez innych, tańszych podwykonawców i tylko nieliczni z moich rówieśników dotrzymali tempa rewolucji technologicznej.

³ EMS (Electronic Manufacturing Services) to rodzaj przedsiębiorstwa zajmującego się kompleksową produkcją elektroniki, obejmującą projektowanie, montaż, testowanie i dostarczanie gotowych produktów elektronicznych na zlecenie innych firm. Firmy EMS świadczą usługi dla różnych sektorów, oferując klientom wsparcie w procesie produkcyjnym elektronicznych komponentów i urządzeń.

Tak rozpoczęła się moja droga do MOD-a. Byłem na bardzo ciekawym szkoleniu w Holandii, które wprowadziło mnie w meandry zarządzania produkcją Lean. Wtedy nie znałem jeszcze podejścia Six Sigma. Tak zacząłem pracować jako inżynier procesu. Nie chcę tu mówić o mojej całej historii, ale przez wszystkie moje miejsca pracy ta optymalizacja procesów miała bardzo duże znaczenie i odgrywała ważną rolę w mojej pracy. Później był SGL, gdzie poznałem Six Sigmę. Dalej łączyłem Lean Six Sigmę, byłem Black Beltem⁴, później była ta droga, na której okazało się, że mam pewne predyspozycje do przekazywania wiedzy innym. To zaczęło się tak naprawdę podczas pracy dla Philipsa, gdzie byłem trenerem wewnętrznym, tzn. już wtedy szkoliłem zespoły produkcyjne z prostych narzędzi rozwiązywania problemów.

W pewnym momencie moja pasja do doskonalenia procesów połączyła się z umiejętnościami komunikacji i rozmowy z innymi, w wyniku czego pojawił się pomysł zawodowego szkolenia. Właściwie ten początek mojej drogi zawodowej wiązał się z tym, że trzeba było nagle sprzedawać. Skoro ktoś decyduje się zostać freelancerem, to musi umieć się sprzedać. Poza tym nadal myślę, że każdy z nas powinien być sprzedawcą, bo sprzedaje przez cały czas siebie i wszystkie zasady dobrego sprzedawcy powinny być codziennie obecne w naszym życiu. Mając swój biznes, a zwłaszcza sprzedając szkolenia i szczególnie szkolenia drogie funkcjonujące w Lean Six Sigma, trzeba dobijać się głównie do osób decyzyjnych, tj. do szefów, którzy dysponują budżetem i pieniędzmi. Bardzo intensywnie szkoliłem się i uczyłem rozmów sprzedażowych, kontaktów, zawężania obszarów sprzedaży. Jednak ilość negatywnych odpowiedzi na moją ofertę była taka duża, że zacząłem się zastanawiać, dlaczego się tak dzieje. I doszedłem do jednego wniosku: żeby wydawać pieniądze na Lean Six Sigma,

⁴ Black Belt w Lean Six Sigma to wysoko wykwalifikowany specjalista, który posiada zaawansowaną wiedzę i umiejętności w dziedzinie doskonalenia procesów. Osoba ta jest zdolna do skutecznego zarządzania projektami Six Sigma, identyfikowania i eliminowania defektów oraz optymalizacji procesów w organizacji.

trzeba być świadomym. Niestety większość decydentów i szefów firm nie patrzy na to w ten sposób. Oni patrzą krótkowzrocznie: decyzja tutaj i teraz. A inwestycja w rozwój ludzi nie jest akurat tym, co ich interesuje. Ta wielka ilość niezrozumienia potrzeby korzystania z tej wiedzy bardzo mi doskwierała. Bardzo byłem zawiedziony tym typowym B2B⁵, czyli ścieżką docierania do biznesu. W pewnym momencie zacząłem się zastanawiać, czy nie powinienem zmienić kierunku komunikacji z potencjalnymi klientami. Postanowiłem – to było chyba w 2015 r. – zmienić kierunek i zacząć sprzedawać *human to human*. Zwróciłem się do ludzi, którzy są na samym dole tej drabiny. Oczywiście to później przełożyło się na szereg innych moich spostrzeżeń dotyczących m.in. ceny szkolenia i jego formy. Skierowanie do osób indywidualnych przełożyło się na wiele różnych kierunków. Takim impulsem do tego, żeby w ogóle pomyśleć o czymś, co później wykreuje się jako MOD, było właśnie szukanie sposobu na dotarcie do osób, które chcą słuchać o Lean Six Sigma. Wynikało to też nie z tego, że mój biznes kiepsko szedł (bo tak nie było). Jednak wcześniej docierałem do szefów, którzy nie byli partnerami do rozmowy. Jak trafił się jeden na stu, który wiedział, czym jest Lean Six Sigma, to mogłem wtedy z nim porozmawiać. Jednak na początku zdarzało się to sporadycznie, a pozostała część osób decyzyjnych była niczym beton – nie do przebiccia.

Podsumowując: pierwszym krokiem było szukanie odbiorców, którzy chcieliby rzeczywiście słuchać o Lean Six Sigma. Na początku zacząłem publikować filmiki na YT w ramach marki Mistrz Ciągłego Doskonalenia. Później zacząłem publikować na Facebooku, stworzyłem grupę – wtedy jeszcze pod inną nazwą niż MOD. Z czasem zacząłem się zastanawiać, jak to wszystko można odnieść do swoich prywatnych celów. Stąd pojawiła się

⁵ B2B, czyli Business to Business, to model handlowy, w którym transakcje gospodarcze i wymiana towarów oraz usług zachodzą pomiędzy firmami, a nie pomiędzy firmą a konsumentem. To forma biznesu, w której jednostki przedsiębiorcze nawiązują relacje handlowe i współpracują ze sobą na poziomie korporacyjnym.

„osobistość”. MOD – Mistrz Osobistej Doskonałości.

Pamiętam, że po kilku tygodniach funkcjonowania tej grupy jeden z moich najwytrwalszych MOD-ów zapytał, dlaczego nie moglibyśmy nazywać się właśnie MOD-ami. Tak powstał MOD – Mistrz Osobistej Doskonałości. Dopiero wtedy zacząłem tworzyć wokół tego MOD-a solidną strukturę. Najpierw była chęć mówienia do osób, które są na tej GEMBA⁶, czyli są na poziomie budowania tych wartości. Osoby, które poświęcają swój czas, energię, rzeczywiście pracują i pozostają w relacjach. Chciałem wśród nich znaleźć tych, którzy będą chcieli mnie słuchać. Dopiero z czasem – w wyniku różnych spotkań, relacji czy nawet ich pytań – tworzyły się poboczne tematy, co do których uważam, że dziś mogą zostać zaprezentowane jako solidny fundament, np. Złotka Piątka, definicja Klienta, definicja Delta Zero.

Magda: Uściślijmy: MOD-em może zostać każdy bez względu na branżę? Równie dobrze logistyk, księgowy, kadrowa, sprzedawczyni? Każdy na swoim stanowisku może przeprowadzić analizę swoich działań i poprzez ich modyfikację dążyć do ich optymalizacji?

MOD to tak naprawdę efektów różnych moich wcześniejszych doświadczeń. Jednym z pierwszych kroków, jakie pozwoliły mi myśleć o tym wszystkim w ten sposób, było szkolenie z EFS⁷ w jednej z fabryk w woj. pomorskim. Tego rodzaju szkolenia skupiały się na tym, że ma być określona liczba uczestników. Żadnego znaczenia nie miało to, kto będzie w nim uczestniczył.

⁶ GEMBA to japońskie słowo oznaczające "miejsce działania" lub "miejsce rzeczywistej pracy". W kontekście zarządzania i doskonalenia procesów biznesowych oznacza bezpośrednią obserwację i zaangażowanie się w codzienne operacje na miejscu, aby lepiej zrozumieć i usprawnić procesy produkcyjne czy usługowe.

⁷ EFS (Europejski Fundusz Społeczny) to instrument finansowy Unii Europejskiej, który wspiera rozwój zasobów ludzkich i poprawę warunków życia obywateli. Szkolenia dofinansowane przez EFS stanowią część działań mających na celu zwiększenie umiejętności zawodowych i zatrudnialności osób na rynku pracy.

Szkolenie dotyczyło TPM⁸ – czyli poważny i głęboki temat – a ja, wjeżdżając pod fabrykę, widziałem jak ludzie z produkcji byli pod przymusem wysyłani na szkolenie. Dosłownie odrywano ich od ich stanowisk pracy tylko po to, żeby zgadzała się liczba uczestników. Wniosek: kompletnie nie byli zainteresowani tym, co miałem im do przekazania. A szkolenie miało trwać dwa dni. Doszedłem do wniosku, że muszę znaleźć z nimi jakąś płaszczyznę, która pozwoli mi do nich dotrzeć i zainteresować ich tematem. Wtedy właśnie przyszła mi do głowy definicja Klienta, która – co mnie bardzo dziwi – nie funkcjonuje jako oficjalne pojęcie. Dużo osób też cały czas podkreśla, że trafiłem na idealną definicję Klienta. To ona właśnie otwiera furtkę każdemu, kto chce być MOD-em.

Klient – każda osoba, która oczekuje na efekt mojej pracy.

Ta definicja pozwala zdefiniować siebie w pozycji, w której możesz zaczynać usprawniać to, co jest efektem twojej pracy. Nie ważne, gdzie pracujesz, co robisz i czym się zajmujesz – zawsze twoja praca, energia, doświadczenie, zaangażowanie, wiedza i motywacja przekuwają się na pewne efekty Twojej pracy. Te efekty mogą być materialne bądź niematerialne, ale zawsze jest jakiś efekt. W ogóle celem naszego współżycia z innymi jest tworzenie efektów, które są wykorzystywane przez inne osoby. Bez względu na to, czy jest to obiad dla rodziny, czytanie bajki dziecku, czy nadzór wysyłek. To są efekty naszej pracy, na które ktoś czeka – nasi klienci. Dlatego każde szkolenie i kalibrację MOD-a zaczynam właśnie od tej definicji. To jest punkt wyjścia do tego, żeby stworzyć MOD-a jako uniwersalny schemat

⁸ Total Productive Maintenance (TPM) w koncepcji Lean to podejście, które skupia się na zaangażowaniu wszystkich pracowników w utrzymanie sprzętu i maszyn w doskonałym stanie, eliminując wszelkie straty związane z awariami oraz zmniejszając czasy przestojów. Celem TPM jest osiągnięcie pełnej dostępności maszyn, poprawa efektywności produkcji i redukcja kosztów poprzez systematyczne utrzymanie i ciągłe doskonalenie procesów.

działania dla wszystkich, którzy chcą dążyć do osobistej doskonałości.

Magda: A czy można być MOD-em dla samego siebie?

To właśnie jest chyba najwyższy szczyt wtajemniczenia. Bycie MOD-em dla samego siebie jest trudne, ale nie jest niemożliwe. Doskonałym przykładem są szkolenia Green Beltów⁹ w grupie, w której przedmiotem działania były bieganie, jazda na rowerze, pompki i odchudzanie. To właśnie była taka grupa MOD-ów, w której byli klientami sami dla siebie.

Magda: Czyli bycie MOD-em nie ogranicza się jedynie do pracy zawodowej? Możemy nimi być też w życiu prywatnym?

Jasne, że tak. Oczywiście trzeba w tym wszystkim zachować odpowiedni balans. Cała idea, wszystkie stworzone przeze mnie definicje są próbą transformacji tego, co robią specjaliści Lean Six Sigma w procesach, na szersze pole działania, czyli życie każdego z nas. Wymaga to wszystko oczywiście wysiłku. Kiedy chcemy cokolwiek poprawić, musimy zainwestować. Zgadzam się też, że nie wszystkie relacje wymagają mapowania, mierzenia, Ishikawy¹⁰ itd. Dlatego wśród MOD-ów zwracamy szczególną uwagę na koncepcję, z którą tak naprawdę nie spotkałem się wcześniej, tj. tzw. wartość zwrotną. Zacząłem się zastanawiać, co nas MOD-ów prowadzi do tego, że wybieramy klienta, któremu oferujemy efekt naszej pracy. Generujemy efekt bardziej dla osób, które w

⁹ Green Belt w koncepcji Lean Six Sigma to osoba szkolona w metodologii doskonalenia procesów, posiadająca umiejętności analizy danych i wprowadzania skutecznych usprawnień. Osoba ta pełni rolę lidera projektu, wspierając organizację w eliminowaniu defektów i optymalizacji działań.

¹⁰ Ishikawa to narzędzie używane do identyfikacji i analizy przyczyn problemów w procesach produkcyjnych, skupiające się na eliminowaniu marnotrawstwa poprzez identyfikację głównych czynników wpływających na jakość i efektywność. Metoda ta została nazwana od japońskiego inżyniera Kaoru Ishikawy i jest często wykorzystywana w ramach lean manufacturing do doskonalenia procesów i minimalizacji strat.

wyniku otrzymania tego efektu dają nam szczęście. Na ogół dobry MOD i otoczenie MOD-ów stwarzają szansę, że świadomie wybieramy miejsce, w którym chcemy pracować. Patrząc na inne obszary, staramy się generować efekty dla tych klientów, którzy dają nam najwięcej szczęścia. I to właśnie jest ta wartość zwrotna. W takiej relacji z czasem relacja dostawca-klient ulega zamianie: to my stajemy się klientami tego, kto oferuje nam wartość zwrotną.

Ta definicja klienta ma kilka bardzo ważnych efektów:

1. Każdy MOD musi zdawać sobie sprawę, że jest otoczony klientami.

- Uwaga skupiona na kliencie nie może nas demotywować.
- Presja klienta powinna przekładać się na efektywność i zaangażowanie MOD-a.
- Efekty pracy MOD-a mogą mieć różną wartość dla osób, które je odbierają.

2. Przez cały czas jesteśmy dostawcami.

- MOD stawia sobie za cel bycie idealnym dostawcą.
- Wymaga to bycia uważnym na potrzeby klienta, posiadania umiejętności sprzedawcy.

Jednym z celów mojej działalności jest to, żeby uświadomić osobom, że MOD-em można być w każdej dziedzinie życia.

Magda: Ale jak ma się do tego wszystkiego Lean Six Sigma?

Podejście Lean Six Sigma zmienia ludzi, gdyż wymaga m.in. bazowania na danych i faktach. Tym samym wymaga od nas mniejszej stronniczości, niepolegania na plotkach, zbierania danych i wysłuchiwanie opinii, zanim dokonamy czyjejś oceny. To wszystko sprawia, że jesteśmy innymi ludźmi, inaczej odbiera nas otoczenie. Ponadto praca z zespołem wymaga od nas umiejętności moderowania, komunikowania, negocjowania i panowania nad zespołem. To, że od samego początku w Lean Six Sigma

mówimy o pieniądzach, buduje nasz wizerunek osoby konkretnej. Robienie przez cały czas projektów Lean Six Sigma zmienia nas dosyć znacząco. Dlatego też uważam, że wkroczenie na drogę MOD-a – początek wykorzystania tych technik i sposobu myślenia w naszym codziennym życiu – wpływa na to, kim jesteśmy na co dzień. Zwłaszcza jeżeli chcemy patrzeć inaczej na relacje z osobami, które mamy wokół siebie, automatycznie też musimy zmienić swój sposób postępowania. Bycie MOD-em może być przez niektórych postrzegane jako jeden ze sposobów na rozwój osobisty, ale bardzo taki niekonwencjonalny, wychodzący poza schematy.

Nawet jeśli nie posiadamy określonych cech osobowości, to przez poznanie tych metod działania możemy właśnie się trochę tego wyuczyć, zgadza się? A co z coachami rozwoju? Ty teoretycznie mówisz o tym samym, co oni, ale dodatkowo wskazujesz receptę na osiągnięcie efektów. Wskazujesz konkretne narzędzia i metody.

Magda: Czy w takim razie Twoja marka jest alternatywą tradycyjnego coachingu? A może jego uzupełnieniem?

Coachowie od razu zaznaczają, że nie oferują rozwiązań. Oni także wykorzystują szereg narzędzi, jednak ich zadaniem jest otwarcie klienta na prawdę o samym sobie i samodzielnie poszukiwanie właściwego rozwiązania. Z tych obszarów z pewnością nie wywodzi się geneza MOD-a. Ja konkretne, twarde narzędzia Lean Six Sigma przededefiniowałem na relacje miękkie między ludźmi. To, co daje coaching, może być przydatne w byciu jeszcze lepszym MOD-em. Oczywiście coachowie są różni. Uważam jednak, że osoba chcąca być MOD-em może spotkać się z barierami, w których pokonaniu mógłby pomóc właśnie profesjonalny coach. Być może kiedyś zaczerpnę część technik i narzędzi z obszaru rozwoju osobistego do budowania marki MOD-a. MOD to nie jest jednak typowy coaching, gdyż gwarantuje pewne narzędzia. Te

narzędzia będą się cały czas rozwijać. Chociaż część z nich zdefiniowałem, to część z nich musiałem stworzyć samodzielnie, aby połączyć dziedzinę prywatnych relacji z zagadnieniem Lean Six Sigma. Droga do MOD-a zmienia sposób spostrzegania relacji, co powinno prowadzić również do zmiany naszych zachowań. I to właśnie jest elementem wspólnym Lean Six Sigma i rozwoju osobistego: wyeliminowanie złych zachowań.

Taka dygresja odnośnie do coachów: wielu z nich promuje ideę porzucenia etatu i przejścia na własny biznes. Uważam jednak, że 90% ludzi nie chce tego zrobić. Oni chcą zostać w firmie, mieć poczucie stabilności, pracy w stałych godzinach, relacji ze współpracownikami. Dlatego bycie MOD-em to koncepcja dla osób, które chcą być nadal w zespołach.

Magda: A kiedy staje się idealnym MOD-em?

Przyznaję, że takiej definicji jeszcze nie opracowałem. Jednak ktoś, kto wokół siebie zaczął dostrzegać klientów i dążyć do delty równej zero, mógłby się nazywać MOD-em. Jednak bycie nim to praca nad sobą przez cały czas. Przede wszystkim dlatego, że w naszym życiu zmieniają się nasi klienci, nasze wartości. Zmienia się też wartość zwrotna, jaką my chcemy otrzymywać do klientów. Cały czas musimy być świadomi, co jest dla nas ważne. Do tego dążę w pracy z każdym MOD-em: do świadomości, jaka wartość zwrotna jest dla niego ważna. Wkraczając na drogę MOD-a, obowiązkowo należy wskazać swoje wartości. Pracuję z grupą MOD-ów, w której sprawy dotyczą ich życia prywatnego (relacji z partnerką, prania itp.). Oni przyznają, że musieli zmodyfikować swoje wartości. Zauważają, ile czasu marnowali na kogoś, od kogo niczego nie otrzymywali.