

## Личная эффективность

Личная эффективность – это результативное достижение личных целей. Личная эффективность позволяет двигаться из текущего состояния в желаемое и охватывает всю жизнь (а не только профессиональные области). Личная эффективность заключается в эффективном достижении своих личных целей через знание своих сильных сторон и умения пользоваться ресурсами.



Личную эффективность можно описать тремя основными понятиями:

- Осознание своих намерений и целей
- Управление личными ресурсами (время, здоровье, деньги)
- Общение с окружающими людьми

<b>Целевая группа</b>	Тренинг предназначен для сотрудников, стремящихся совершенствовать свою деятельность и сделать ее более систематичной и целенаправленной
<b>Цель курса</b>	Научить принципам работы с личными целями и инструментам их достижения
<b>Методика</b>	Групповые и индивидуальные задания, бизнес-кейсы, межгрупповые дискуссии. Каждый теоретический блок сопровождается кейсами и обсуждениями.
<b>Ожидаемые результаты для участников</b>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> научитесь планировать свою деятельность, определять очерёдность работ, расставлять приоритеты</li><li><input type="checkbox"/> будете знать принципы формирования и построения долгосрочных отношений с коллегами, сотрудниками, клиентами</li><li><input type="checkbox"/> сформируете проактивную позицию по достижению личных целей</li></ul>
<b>Содержание:</b>	<p><b>Управление собой и своими возможностями</b> <b>Ключевые навыки высокоэффективных людей: как мы думаем, как ставим цели и как достигаем их</b></p> <p><b>1. Индивидуальные особенности процесса мышления. Осознание преимуществ и недостатков своего мышления</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> входной тест, анализ зон развития</li><li><input type="checkbox"/> понимание модели «умный человек»</li></ul> <p><b>Увеличение интеллектуальной энергии, которая позволяет интенсивно работать длительное время</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> парные упражнения из цикла «штанга для головы – голова другого человека»</li><li><input type="checkbox"/> выработка навыков эффективной оценки ситуации или проблемы</li><li><input type="checkbox"/> задачи «Видеть, что дано...»</li><li><input type="checkbox"/> анализ окружающего мира, для нахождения ресурсов, необходимых в решении рабочих ситуаций</li></ul> <p><b>Повышение скорости работы мышления</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> понимание своей скорости мышления</li><li><input type="checkbox"/> простейшие интеллектуальные действия под метроном</li></ul> <p><b>Развитие дивергентного мышления</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> осознание необходимости внедрения в работу дивергентного мышления</li><li><input type="checkbox"/> тризовские задачи из мировой истории построения бизнеса</li><li><input type="checkbox"/> разбор рабочих ситуаций участников, требующих нестандартных решений</li></ul> <p><b>2. Целеполагание и планирование личной деятельности</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> диагностика личной мотивации – что меня вдохновляет и какие ментальные преграды я ставлю себе на пути к их достижению</li><li><input type="checkbox"/> важность чёткой постановки целей перед командой для эффективного контроля личной работы</li><li><input type="checkbox"/> техника ИКС: требования к цели для реалистичности ее достижения</li><li><input type="checkbox"/> «Колесо баланса» – универсальный инструмент планирования и оценки продвижения к результатам</li></ul>

**Содержание  
(продолжение):**

- ❑ обзор долгосрочных и краткосрочных задач
- ❑ техника расстановки приоритетов в течение дня
- ❑ работа с крупными долгосрочными «неподъемными» задачами
- ❑ работа с неприятными задачами

**3. Построение отношений с окружающими: бессознательные механизмы мышления, способствующие взаимопониманию**

- ❑ типология людей по стилю обработки информации. Слушаем или слышим партнера?
- ❑ как мы можем развивать свою проницательность, чтобы понять реальные потребности других людей?
- ❑ определение вторичного и первичного стиля принятия решения как построить переговоры адекватно для каждого из типов
- ❑ какие аргументы подобрать, на чем делать акцент, чтобы убедить партнера
- ❑ какие особенности построения отношений и мотивации необходимо учитывать для каждого из типов людей?
- ❑ определение ключевых особенностей для каждого типа людей – как мы можем усилить влияние на них
- ❑ диагностика собственного стиля общения
- ❑ как избегать конфликтов и разрешать конфликтные ситуации