



**Мир постоянно меняется ... а
ты?**



U.S. ARMY IN WORLD WAR I

Upside down World Map

© Copyright Hema Maps Pty Ltd 2003

LEGEND

Capital & City, Town

Hema Maps Pty Ltd
Ph: +61 7 3340 0000 Fax: +61 7 3340 0099
Web: www.hemamaps.com
Email: mail@hema@hemamaps.com.au

Hema Maps NZ Limited
Ph: +64 9 273 5455 Fax: +64 9 273 5479
Email: sales.hema@clear.net.nz



КТО ТЫ?

Миллениал
или
Поколение Z

1. Глобальное мышление
2. Глубокий цинизм
3. Низкая религиозность
4. Сильный эгалитаризм
5. Мотивация в виде трофеев
6. Короткое внимание
7. Особая чувствительность к трендам
8. Ориентация на социальные сети
9. Поиск правдивой информации
10. Нежелание взрослеть

Поколение Z

Родилось в эпоху постмодернизма и глобализации

Принципиальное свойство нового поколения - у него в крови высокие технологии

Строительный материал:

- отрицание иерархии
- наглость
- нарциссизм
- эгоизм

ЦЕЛЬ (жен.род)

1.
Место, в которое надо попасть при стрельбе или метании
2. Предмет стремления, то, что надо, желательно осуществить.

Толковый словарь Ожегова

**Цель - это метапредмет, в
который вы хотите попасть.**

Я целый – единый.
Не разрушенный.
Мое сознание едино.

Целостность

**к цели без целостности
никак.**

ЦЕЛЕУСТРЕМЛЁННОСТЬ

САМЫЙ ЦЕЛЕУСТРЕМЛЁННЫЙ ЧЕЛОВЕК — ЭТО ТОТ, КОТОРЫЙ ОЧЕНЬ ХОЧЕТ В ТУАЛЕТ ВСЕ ПРЕГРАДЫ КАЖУТСЯ НЕСУЩЕСТВЕННЫМИ

СОГЛАСИТЕСЬ, СМЕШНО СЛЫШАТЬ ФРАЗУ «Я НЕ ДОШЁЛ ДО ТУАЛЕТА, ПОТОМУ ЧТО...»

- НЕ БЫЛО ВРЕМЕНИ СХОДИТЬ В ТУАЛЕТ
 - Я БЫЛ СЛИШКОМ УСТАВШИЙ
 - ПОТЕРЯЛ НАДЕЖДУ. Я НЕ ВЕРИЛ, ЧТО СМОГУ ДОБЕЖАТЬ
 - НУ, КОНЕЧНО. ОН-ТО ДОБЕЖАЛ. У НЕГО НОГИ ВОН КАКИЕ ДЛИННЫЕ
 - Я СЛИШКОМ ГЛУП, ЧТОБЫ ЭТО СДЕЛАТЬ
 - ЭТО ЯВНО НЕ ДЛЯ МЕНЯ
 - Я ПОСТУЧАЛСЯ В ТУАЛЕТ, НО МНЕ НЕ ОТКРЫЛИ
 - МНЕ НЕ ХВАТИЛО МОТИВАЦИИ
 - У МЕНЯ БЫЛА ДЕПРЕССИЯ
 - У МЕНЯ НЕТ ДЕНЕГ, Я НЕ МОГУ СЕБЕ ЭТОГО ПОЗВОЛИТЬ!
 - РЕШИЛ СХОДИТЬ ЗАВТРА
-

ЧАСТО ЛИ ВЫ БЕЖИТЕ К ЦЕЛИ,
БУДТО БЕЖИТЕ К ТУАЛЕТУ?

С целью необходимо
заниматься каждый день!

Правильно поставленная цель
означает правильное
мышление

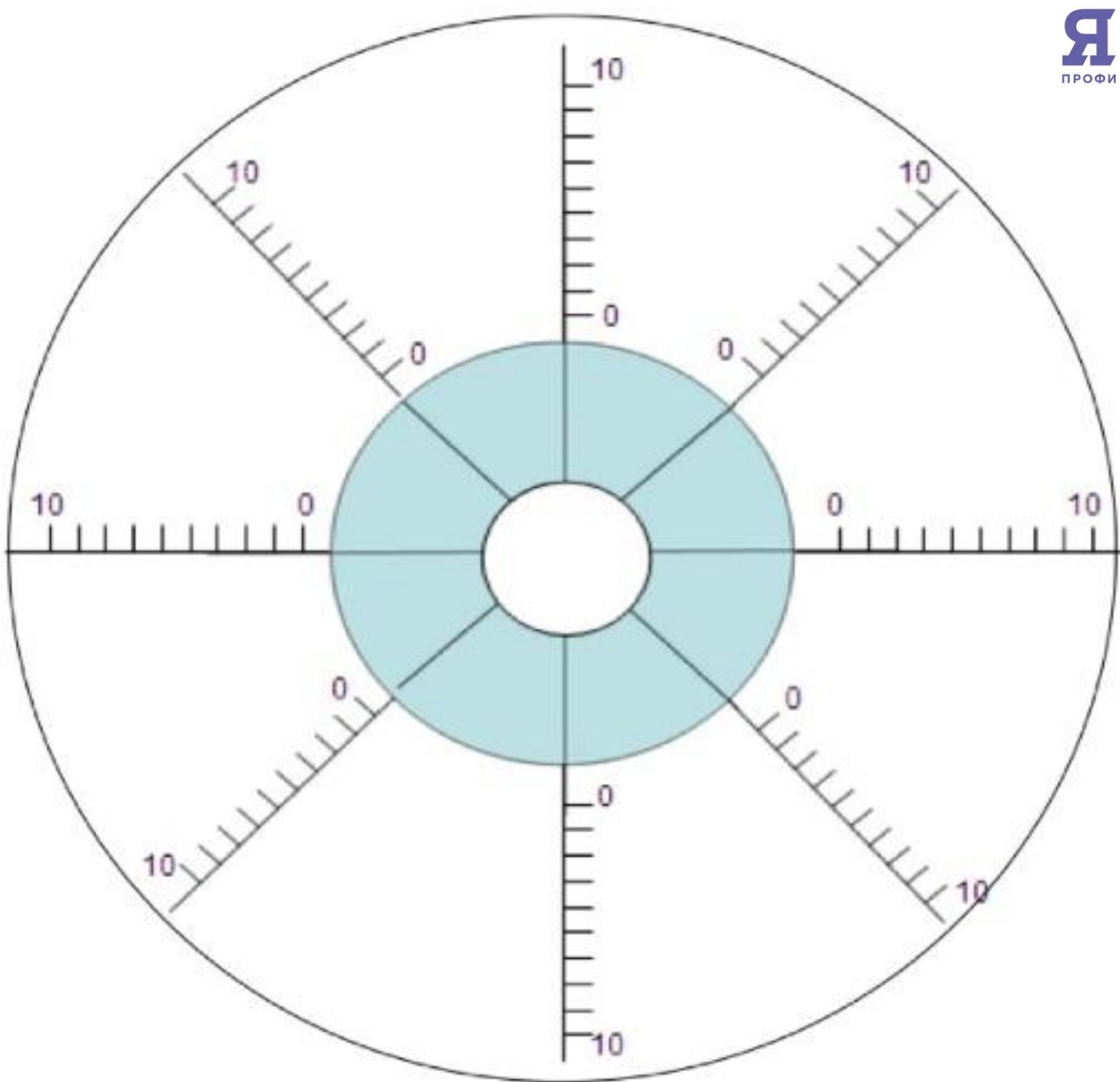
ПЛАН (муж.род)

Заранее намеченная система деятельности, предусматривающая порядок, последовательность и

сроки выполнения работ (время и деньги относятся к плану)

- Фантазия - способность воображать, создавать новые самостоятельные образы (словарь иностранных слов РЯ)
- Мечта...
- Иллюзия - 1) самообман, игра воображения
2) плоды мечтательности
- Намерение - предположение совершить что-нибудь; план действий (толковый словарь Ушакова)





ТИПЫ ЦЕЛЕЙ

РЕАКТИВНЫЕ

ПРОАКТИВНЫЕ

ТИПЫ ЦЕЛЕЙ

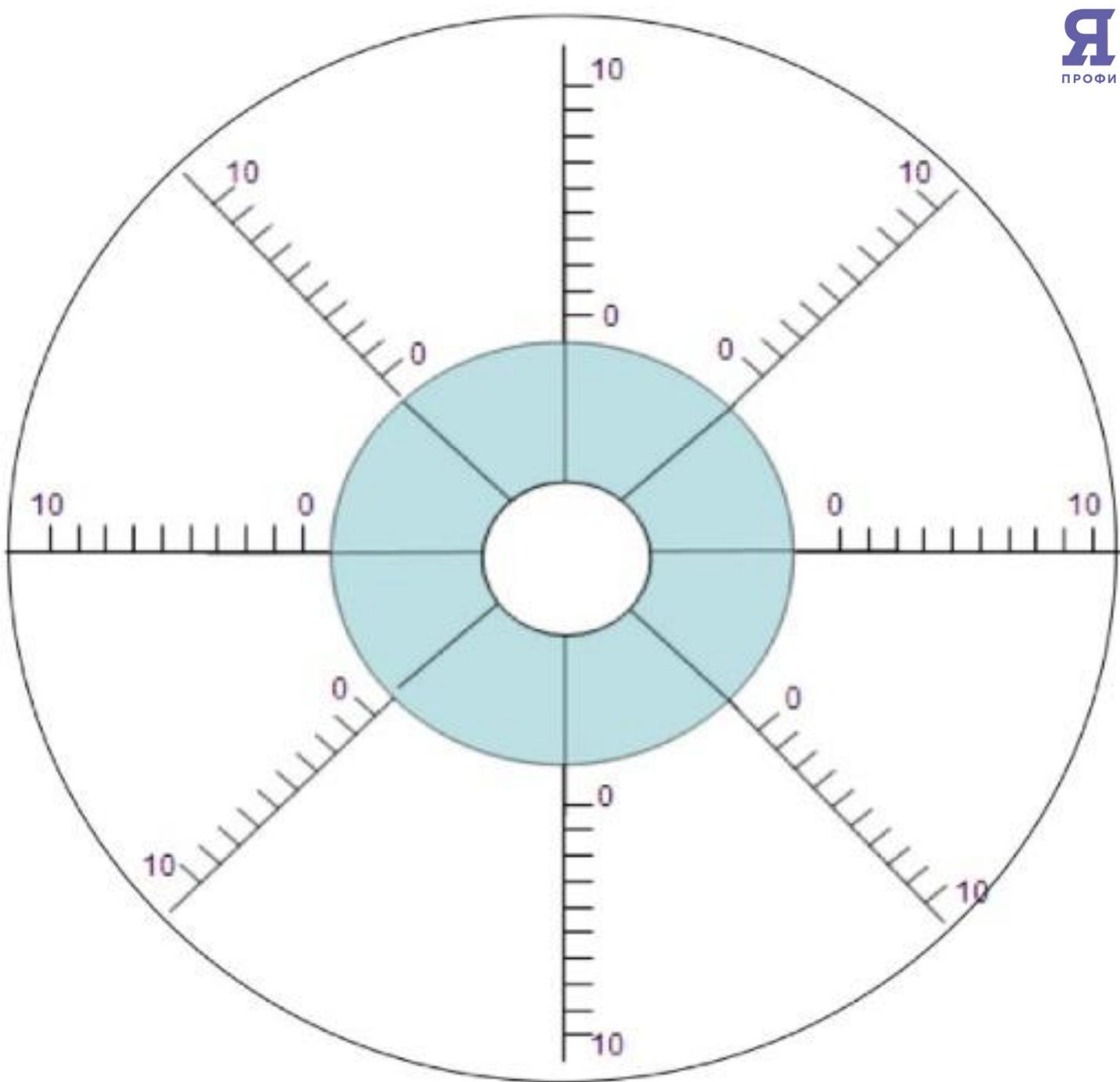
ТВОРЧЕСКИЕ

ПОТРЕБИТЕЛЬС
КИЕ

ТИПЫ ЦЕЛЕЙ

СТАРТОВЫЕ

ФИНИШНЫЕ



- Определите, в какой области вы хотите улучшить свою жизнь больше всего. Возможно, улучшение жизни в этой области будет повышать уровень жизни и в нескольких других областях.
- Опишите, какие цели вы могли бы достичь, чтобы ваша оценка поднялась на 1 балл.
- Затем опишите, что еще можно сделать, чтобы увеличить оценку еще на 1 балл, и еще на 1, и так далее, пока вы не определите, что можно сделать для достижения идеальной жизни на 10 баллов.
- Затем выберите следующую по важности область и выполните шаги ... и так для каждой области, которые создают больше всего дисбаланса. Те области, которые уже имеют высокие оценки, можно пока не трогать, если не хотите.
- Определив, что конкретно вам нужно сделать по каждой области, составьте план действий для «округления колеса», результатом реализации которого станет сбалансированное «колесо» вашей жизни с примерно одинаковыми высокими оценками в каждой области.

SMART. Нужен не для постановки цели

- Цели должны быть: Specific (конкретные), Measurable (измеримые), Attainable (достижимые), Realistic (реалистичные) и Time-bound (ограниченные по времени).

Есть две главные проблемы с методикой SMART.

- **Во-первых,** она изначально предназначена не для постановки цели, а для проверки того, насколько уже поставленная цель была хорошо сформулирована.
- Простая аналогия: правила для проверки орфографии помогают обнаружить слова с ошибками, но не помогают сочинить сам текст.
- Методика помогает оценить качество формулировки цели, но не гарантирует того, что сама цель хорошая и верная. Проще говоря, цель может быть замечательно сформулирована по SMART, но при этом может быть совершенно дурацкой :)
- **Во-вторых,** SMART-методика поощряет людей ставить "низкие", слишком приземленные и простые цели. Никто не будет ставить цели, которые кажутся недостижимыми (A) и нереалистичными (R).
- **Совет: используйте SMART только для проверки качества формулировок УЖЕ поставленных "высоких" целей.**

ФОРМУЛА ИЗМЕНЕНИЙ

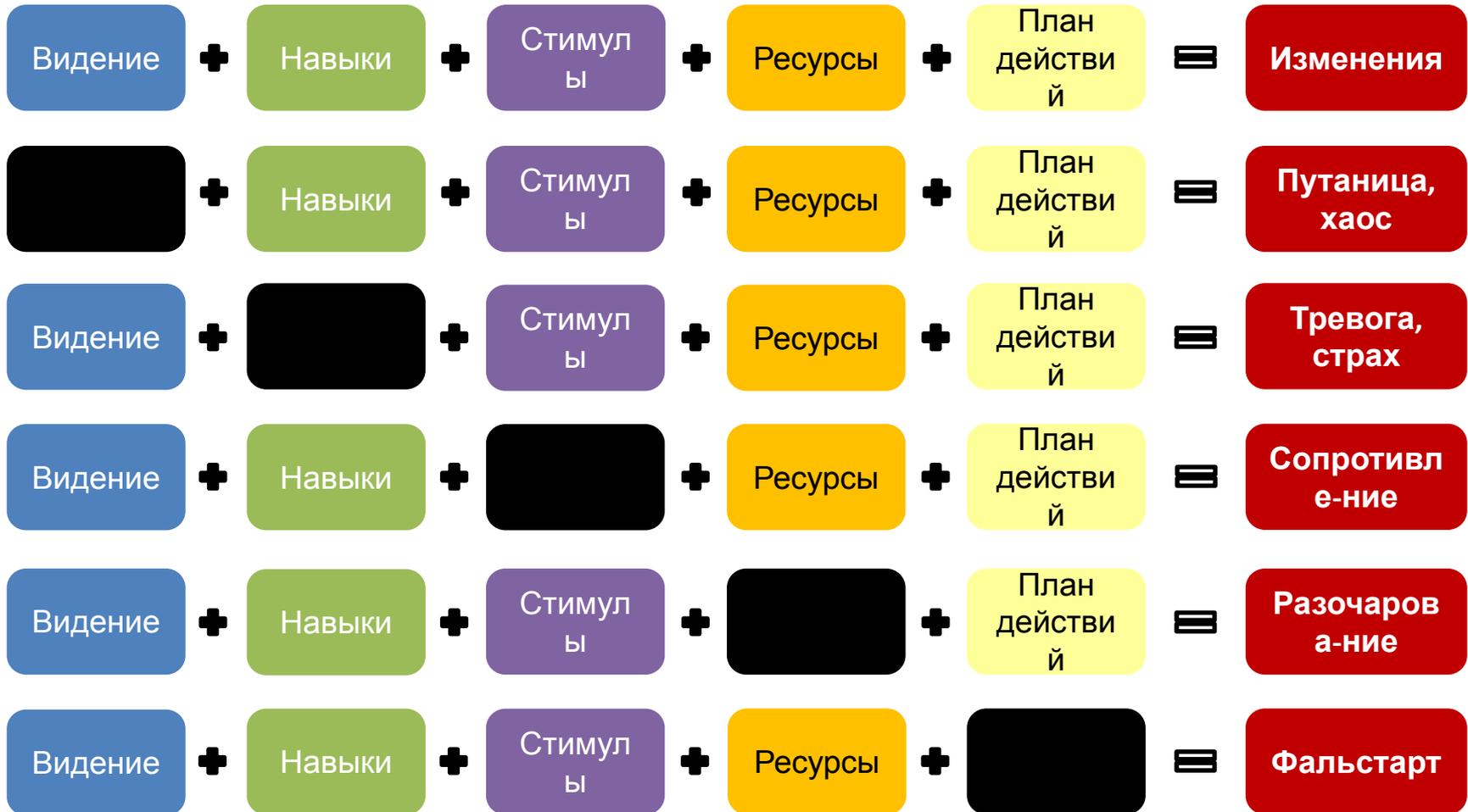
$$\text{Вероятность} \\ \text{в изменениях} = \frac{\text{Недовольств} \\ \text{о} \\ \text{настоящим} + \text{Образ} \\ \text{будущего} + \text{Знание} \\ \text{первого шага}}{\text{Сопротивление}}$$



ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЯ ПРИВЫЧЕК



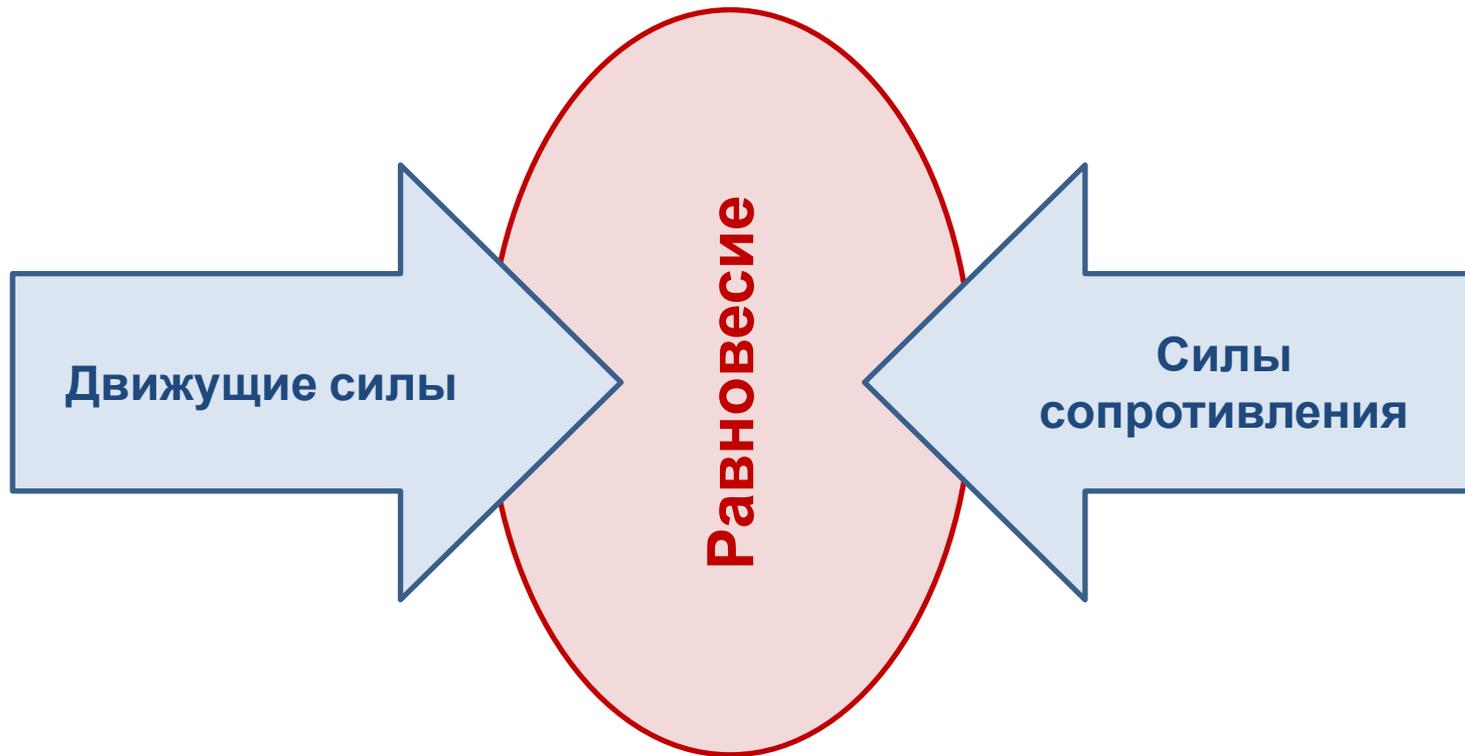
УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ



Перевод talent-management.com.ua

Адаптация по «Фреймворку для понимания системных изменений» (2000, Knoster T., Villa R., Thousand J.)

АНАЛИЗ СИЛОВОГО ПОЛЯ (К. LEWIN)



АНАЛИЗ СИЛОВОГО ПОЛЯ

Что нам поможет?

Поддержка руководства

**Наша готовность и желание
воплощать изменения**

Сотрудники-соратники

**Понимание конечной
пользы от изменений**

Что нам мешает?

**Привычка работать
«как раньше»**

**Непонимание сотрудниками
важности изменений**

**Отсутствие условий, чтобы
работать по-новому**

СИЛОВОЕ ПОЛЕ

Постройте
поле».

«силовое

5
минут

ЧТОБЫ НАЧАТЬ ИЗМЕНЕНИЯ

Необходимо увеличить
силы, действующие за
изменения



Необходимо уменьшить силы,
действующие против изменения



Изменить знак сил, действующих против изменения

СИЛОВОЕ ПОЛЕ

Убедитесь, что после изменения баланса сил у вас будет **троекратное** преимущество сил поддержки.

5
минут

КОНКРЕТНОСТЬ ИЗМЕНЕНИЙ

КОНКРЕТНОСТЬ

ИЗМЕРИМОСТЬ

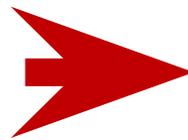
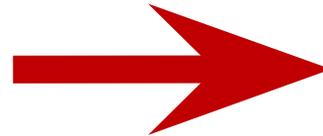
СРОК



КОНКРЕТНОС ТЬ



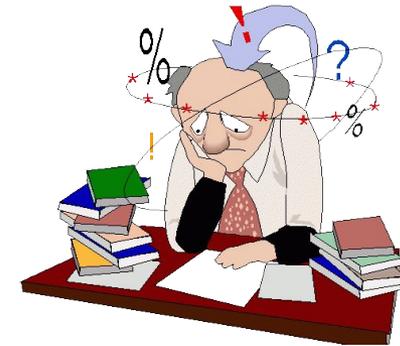
Подготовить сайт
к запуску к **15.09.18**
через реализацию
проекта в срок и
бюджет.
А также проведение
других работ.



Запустить сайт
15.09.18

ИЗМЕРИМОС ТЬ

Увеличение количества
посещений сайта



Увеличить посещение на 50% по итогам
сентября

СРОК - ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ВО ВРЕМЕНИ

Не менее 4-х раз в год
запрашивать у руководителя
обратную связь по достижению
целей.



Получать ежеквартальную обратную
связь от непосредственного
руководителя в период:

- **25 - 31 марта;**
- **25 - 30 июня;**
- **25 - 30 сентября;**
- **25 - 31 декабря.**

ФОРМУЛА ИЗМЕНЕНИЙ



GROW



GROW (РОСТ)

Goal (Цель - Расстановка)

Reality (Реальность - Обследование)

Options (Варианты – Список возможностей) **Will**
– То, что важно сделать)

Пройдя через все четыре этапа, вы повысите осознанность и понимание:

- того, к чему стремитесь
- текущей ситуации и своих убеждений
- своих возможностей и ресурсов
- действий, которые хотите предпринять для достижения личных и профессиональных целей

МЫШЛЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ

- Важно понимать, что наши мысли определяют то, каким мы станем.
- То как вы определяете себя есть основа вашего психического здоровья.
- Единственная вещь, которую вы можете контролировать - это ваши мысли.
- Ваши действия соответствуют вашим мыслям. Ваши чувства будут вызывать мысли и образы.
- Позитивные чувства вызывают положительные чувства.

ЦЕЛИ: СЕМЬ ШАГОВ

1. Определите (чего вы хотите?)
2. Запишите (психонейронная модель активности)
3. Разделите (конкретные четкие задания для достижения цели, конкретные дедлайны)
4. Составьте список (всего)
5. Приведите список в порядок (по последовательности или по порядку, правило 20/80)
6. Начните действовать (выполняйте незамедлительно)
7. Делайте каждый день

СОЗДАНИЕ КОМАНДЫ - ПЛЕМЯ



- Узнавайте людей, знакомьте их с собой.
- Используйте то, чего люди уже желают.
- Создать племя — значит превратить существующее желание в способ, которым члены племени могут связываться друг с другом

СОЗДАНИЕ КОМАНДЫ - ПЛЕМЯ



Задание:

за 3 минуты найти нового участника команды для своего проекта, увлеките его идеей.

СОЗДАНИЕ КОМАНДЫ - ПЛЕМЯ



Билл Брэдли

Племя содержит три компонента:

- Историю о будущем, которое вы пытаетесь построить
- Связь между вождём и племенем, а также между членами племени
- Действие — чем меньше ограничений, тем лучше.

ЛИДЕР И ПЛЕМЯ



*Лидерство подразумевает
изменение - идти туда, где никто
не был прежде*

ЛИДЕР И ПЛЕМЯ



Для создания племени нужно видимое изменение.

Потребности в изменении возникают из-за дискомфорта от ощущения, что в мире чего-то не хватает.

Лидер вступает прямо в зону дискомфорта (вакуум) и делает так, чтобы люди последовали за ним.

Несмотря на риски, лидеры совершают это, обладая верой в идею и зная, что чем раньше случатся инновации — тем они эффективнее.

ПОЛЕЗНО

