

# Мировые тренды



1876 г.  
(телефон  
Белла)



1895 г.  
(радио Попова)



1920-е г.  
(телевидение)



1969 г.  
(Интернет)



2003 г.  
(Skype)



## Новые средства телекоммуникаций

На 7 млрд человек (2012 г):

- 6 млрд телефонов (данные компании «Ericsson»),
- 6 млрд телевизионных установок («Guinness Today»),
- 2 млрд компьютеров («Gartner»),
- 2,3 млрд интернет-пользователей («Internet World Stats»).

# ***Вспомним прошлую лекцию (Тема 1)***

- 1. Что будет дальше и примерно в каком горизонте? Ваш вариант?***
- 2. По Вашему мнению, какие навыки будут нужны для этого?***

*Если вы **не** знаете, в какую гавань  
держите путь, то ни один ветер **не**  
будет для вас попутным*

*Луций Анней Сенека,  
римский философ  
1 век до н.э.*



# Тема 2. Целеполагание

**Разработчик презентации: Таран Е.А.  
Лектор: Павлова И.А.**

## План лекции:

1. Ключевые аспекты целеполагания
2. Особенности постановки цели и ее достижения
3. Методы постановки цели
4. Препятствия и ограничения в достижении цели
5. Темперамент и характер

«Чтобы преуспеть в бизнесе, как, впрочем, и почти во всем другом, самое главное - это уметь сосредоточиться и **рационально пользоваться своим временем**. А чтобы целесообразно использовать свое время, необходимо **твердо осознать, что именно главное** в вашей работе, а затем отдать себя целиком осуществлению этого главного»

Ли Якокка



# Ключевые аспекты целеполагания

Целеполагание - один из важнейший механизмов реализации потребностей человека



### *Целеполагание:*

- ✓ предполагает проявление и способ реализации данной человеку свободы воли
- ✓ требует глубокого осознания и понимания «ценностной основы» выбираемых целей
- ✓ связано с категориями закономерности и необходимости
- ✓ предполагает активный творческий процесс

**Удачное целеполагание = цель – это источник энергии, движение**  
**В обратном случае = цель – это источник разрушения личности**

Целеполагание – это скорее искусство, чем наука, опирающаяся на строгие законы и алгоритмы

**Целеполагание** это практическое осмысление человеком своей деятельности с точки зрения формирования (постановки) целей и их реализации (достижения) наиболее экономичными (рентабельными) средствами

## Особенности постановки цели и ее достижения

Цель – это реальный результат, к которому стремиться человек в своих действиях

ЦЕЛЬ	МОТИВ
реально достижима	возможно получу при достижении
то, что нужно сделать	то, что хочется получить
направляет	вдохновляет
что я стремлюсь достигнуть?	зачем я это хочу достигнуть?

**Цели индивидуальны и пластичны**



### Долгосрочные цели:

- от года и более
- ставятся по принципу амбициозности и недостижимости
- не должны быть конкретны и подробны
- главное – их чувственная наполненность

### Среднесрочные цели:

- на день, неделю, месяцы до года
- являются ступеньками по достижению дальней цели
- достижимые (вероятностью не менее 50%)
- измеримые, конкретные
- четко определены во времени

### Краткосрочные цели:

- на одну ситуацию
- абсолютно реальные (вероятность их достижения не менее 80%)
- четко можно описать, как собираемся достигнуть
- не вызывают напряжения, истощения, высоких усилий

# Цели

- ✓ являются побудителями действий
- ✓ не задаются раз и навсегда
- ✓ служат концентрации сил на ключевых направлениях

## Почему нужно уметь правильно ставить цели?

- воплощать свои мечты в реальность
- грамотно распределять силы и время
- мотивировать себя на пути к результату



**Умение правильно ставить цели и достигать их – это привычка, которую можно и нужно развивать**

# Рекомендации как правильно поставить цель:

- ✓ Цель должна быть письменной

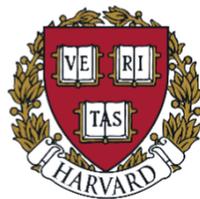
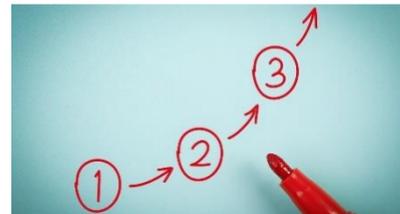
*«Самая острая память тупее самого тупого карандаша»*



«Цель - это мечта, которая имеет предельный срок»

### Цель должна быть:

- ✓ максимально конкретной
- ✓ измеримой
- ✓ разбита на максимальное количество подзадач
  
- ✓ достижимой
- ✓ вдохновлять



**83 %** выпускников не имеют перед собой никаких целевых установок, касающихся карьеры  
**14 %** выпускников имеют четкую карьерную цель, однако не излагают ее на бумаге  
**3%** респондентов поставили перед собой четкую цель и дали ей письменное определение

# Методы постановки цели



# SMART ПРИНЦИП

постановки целей в формате конечного результата

<b>S</b> <i>Specific</i> <b>КОНКРЕТНЫМИ</b>	<b>M</b> <i>Measurable</i> <b>ИЗМЕРИМЫМИ</b>	<b>A</b> <i>Attainable</i> <b>ДОСТИЖИМЫМИ</b>	<b>R</b> <i>Relevant</i> <b>РЕЛЕВАНТНЫМИ</b>	<b>T</b> <i>Timebound</i> <b>ОГРАНИЧЕННЫМИ ВО ВРЕМЕНИ</b>
 <p>Сформулированы конкретно, точно и понятно</p>	 <p>Поддаются количественному определению - с указанием критериев, позволяющих определить степень их достижения</p>	 <p>Выполнимы, но требуют приложения усилий</p>	 <p>Поддерживают цели подразделения, внося вклад в достижение глобальных стратегических целей компании</p>	 <p>С указанием точных сроков исполнения</p>

# Пример применения SMART-критериев для формулирования целей

Значение	Пояснение
Specific (Конкретный)	Увеличить чистую прибыль собственного предприятия
Measurable (Измеримый)	Увеличить чистую прибыль собственного предприятия на 25% относительно чистой прибыли текущего года
Attainable, Achievable (Достижимый)	Увеличить чистую прибыль собственного предприятия на 25% относительно чистой прибыли текущего года за счет снижения себестоимости продукции, автоматизации ресурсоемких операций и сокращения штата занятых на исполнении автоматизируемых операций сотрудников на 80% от их текущего количества
Relevant (Актуальный)	Увеличить чистую прибыль собственного предприятия на 25% относительно чистой прибыли текущего года за счет снижения себестоимости продукции, автоматизации ресурсоемких операций и сокращения штата занятых на исполнении автоматизируемых операций сотрудников на 80% от их текущего количества с переводом на другие должности
Time-bound (Ограниченный во времени)	К окончанию 2 квартала следующего года увеличить прибыль собственного предприятия на 25% относительно чистой прибыли текущего года за счет снижения себестоимости продукции, автоматизации ресурсоемких операций и сокращения штата занятых на исполнении автоматизируемых операций сотрудников на 80% от их текущего количества с переводом их на другие должности

21

# 5W- Method

<i>кто?</i>	<i>что?</i>	<i>когда?</i>	<i>где?</i>	<i>почему?</i>
<i>Who?</i>	<i>What?</i>	<i>When?</i>	<i>Where?</i>	<i>Why?</i>



Вопрос	Способ сегментации
What? / Что?	Сегментация по типу товара. Например: вода в 5 л канистрах, вода класса Перье, вода в пластиковых бутылках и т. д.
Who? / Кто?	Сегментация по типу потребителя. Например: мужчины, женщины, дети, подростки и т. д.
Why? / Почему?	Сегментация по типу мотивации к совершению покупки. Например: необходимость пить воду каждый день, забота о здоровье, проблемы с экологией и т. д.
When? / Когда?	Сегментация по ситуации, в которой совершается покупка. Например: ежедневный поход в супермаркет, покупка летом «на бегу», чтобы утолить жажду и т. д.
Where? / Где?	Сегментация по каналам сбыта. Например: продажа в супермаркетах, киосках и т. д.

# Задание

## Пример SMART-цели

Изучение языка C++

За 3 месяца научиться делать программу с пятью подпрограммами, занимаясь программированием ежедневно с 20:00 до 21:00 с помощью видеоуроков

# Задание

## Пример SMART-цели

Увеличение зарплаты

Добиться увеличения заработной платы на 20%

# Задание

## Пример SMART-цели

Летний отпуск в Египте

Провести неделю отпуска в Египте

# Задание

## Пример SMART-цели

Получить права

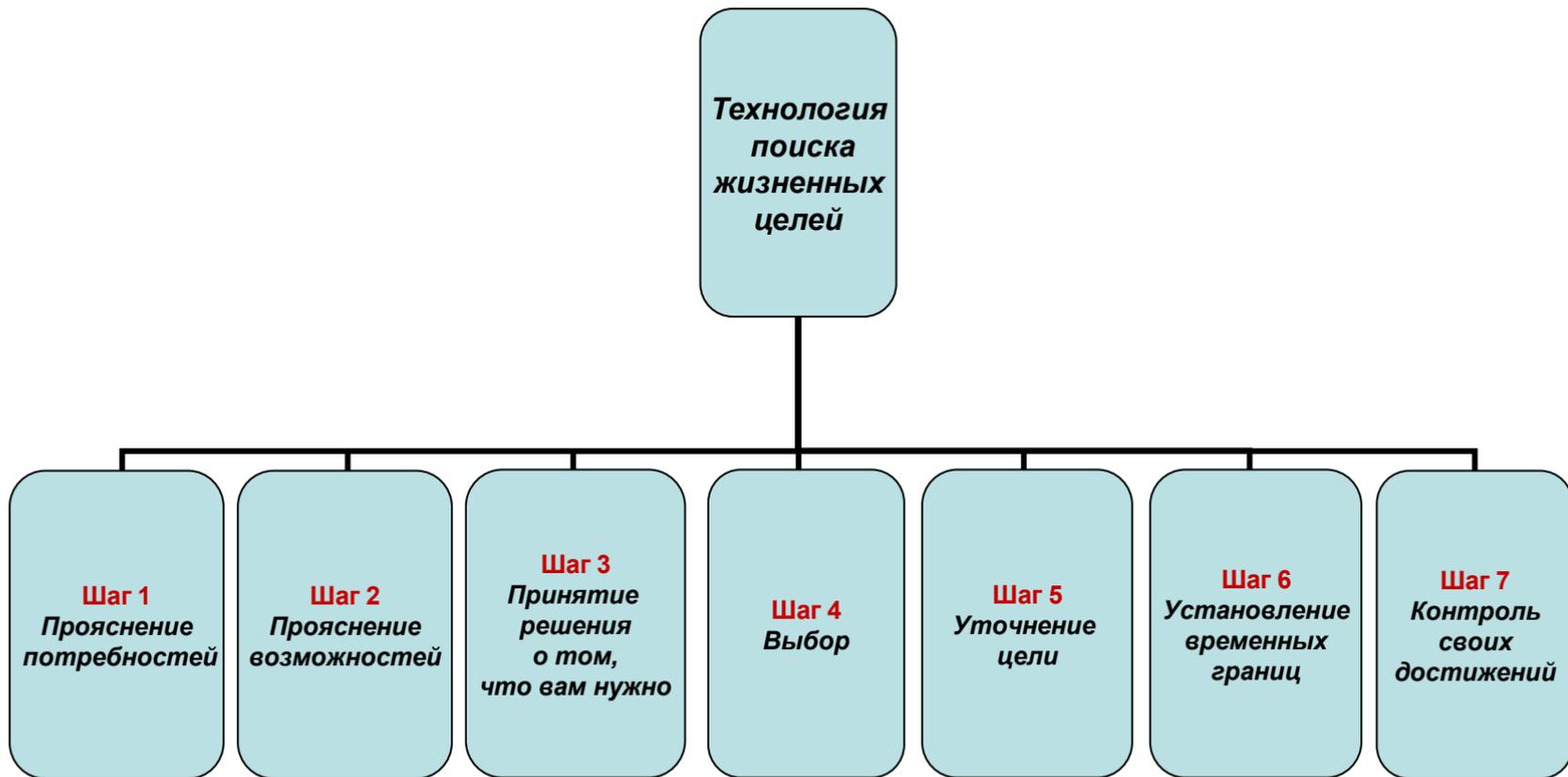
Получить права категории В не позднее июня текущего года, пройдя обучение в местной автошколе

## Задание:

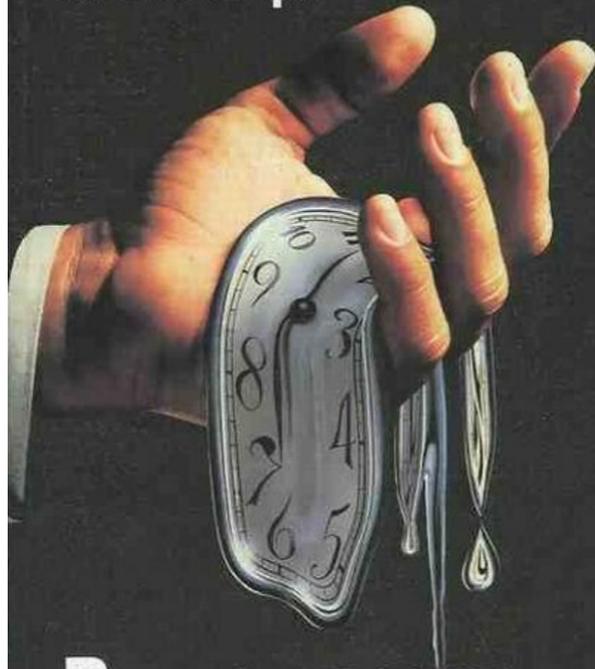
**У вас намечается тематическая вечеринка «Предприимчивость». Вы – хозяин мероприятия и ждете гостей.**

- 1. Сформулируйте цель проведения Вами этой вечеринки (самостоятельно).**
- 2. Обсудите с соседями варианты (в группах 3-4 человека).**
- 3. Насколько цели вечеринок отличаются?**
- 4. Насколько цели соответствуют принципам SMART?**

# Пошаговый метод постановки целей (по С.Д. Резнику)



Л. Зайверт



Ваше время —  
в Ваших руках

# Процесс постановки целей (по Л.Зайверту) охватывает три фазы:

- ✓ нахождение цели: чего я хочу?
- ✓ ситуационный анализ: что я могу?
- ✓ формулирование целей: **к чему я конкретно приступаю? (установка сроков воплощения целей и формулирование желаемых результатов)**

## Анализ целей

Чего я хочу?

Анализ  
«цель - средство»

Формулировка целей  
(планирование целей)

Практические цели  
(цели действия)

## Ситуационный анализ

Что я могу?

Сильные и слабые  
стороны



# Проектный метод постановки цели Г. Архангельского

Основа целеполагания - ценности

К основным способам определения ценностей относятся:

- ❖ Мемуарник
- ❖ Техника перехода от повседневных задач к ценностям
- ❖ Декларация о личной миссии
- ❖ Анализ потребностей

## Ценности

Это то, что не меняется с течением твоей жизни. Могут меняться цели, могут меняться обстоятельства, а ценности остаются прежними. Но так ли это на самом деле?

На самом деле ценности могут меняться — твоя задача, чтобы они улучшались и уточнялись, а не забывались. С одной стороны ценности позволяют тебе оставаться человеком, с другой ограничивают тебя.

*Если у тебя ценность — постоянное развитие, тебе будет практически нереально достичь цели «стать лидером консервативной партии». Если у тебя ценность «покой», то цель «совершить кругосветное путешествие» то же вряд ли будет достигнута. Если у тебя ценность «власть», то будет затруднительным достижение цели «иметь доверительные отношения».*

*Когда возникает разногласие между целью и ценностью, сядь и подумай, что сдерживает тебя, а что двигает вперёд. В результате измениться или цель, или ценность. Если же ты никогда не определял свои ценности, то пока забудь об этом*

*просто определи, что для тебя важно и запиши это. Это будут твои ценности.*

## Миссия

Самое простое определение миссии: миссия — это предназначение + ценности.

В сущности так оно и есть, отличается лишь форма — миссия представляется в виде текста, а не обрывочных предложений и слов, коими являются предназначение и ценности для постороннего человека.

Миссию можно показать другому человеку — и он поймёт, с кем имеет дело. Миссия будет вдохновлять тебя больше, когда у тебя низкий уровень сознания в данный момент, в то время как при высокой осознанности предназначение будет более мощным мотивирующим средством.

## *Моя миссия*

- Оказать позитивное влияние на жизнь людей.*
- Делать жизнь своей семьи и других людей счастливой.*
- Постоянно развивать своё тело, сердце, разум и дух, использовать для этого каждую возможность, помогать другим людям гармонично развиваться.*

## *Моя миссия*

- *Жить самому и помогать другим жить более осознанно.*
- *Излучать любовь, доброту, сознательность, спокойствие и уверенность.*
- *Любить, понимать, защищать, заботиться и делать счастливой свою семью.*

# Моя миссия

- *Делать мир лучше.*
- *Вдохновлять.*
- *Создавать полезное и развивающее, повышающее сознательность. Полезное в долгосрочной перспективе.*
- *Быть счастливым, здоровым, мудрым, любящим и помогающим.*
- *Жить по принципу изнутри наружу.*

# Моя миссия

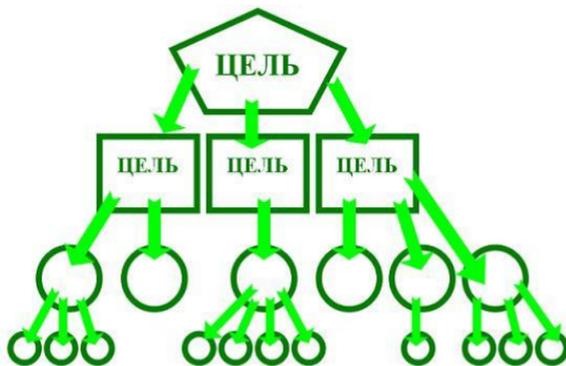
- *Быть трудолюбивым и целеустремлённым, открытым, честным и искренним, ответственным, смелым и инициативным.*
- *Доверять другим, как самому себе.*
- *Относиться к другим, сознавая, что мы все — часть единого целого.*

# Моя миссия

- Помогать людям делать жизнь более полноценной, повышать качество жизни.
- Действовать согласно своей интуиции и совести.
- Уделять время себе для обретения душевного покоя, проявлять любовь везде и во всём, выходить из зоны сегодняшнего комфорта для высшего уровня счастья своих близких, ради наивысшего блага всех.

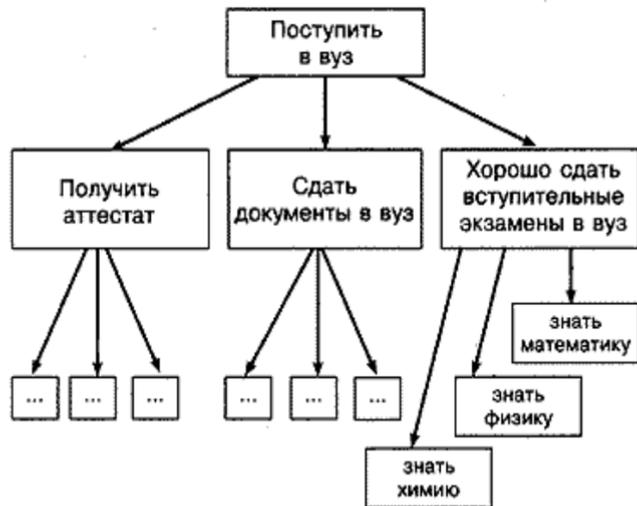
В 1957 году американский учёный **Рассел Линкольн Акофф** предложил **методику построения дерева целей**

Дерево целей имеет стандартную структуру:



«Стволом» дерева целей является главная цель, которую необходимо достичь

«Ветки» — это подцели второго, третьего, четвёртого и так далее уровней



## Примеры построения

### ПОСТУПЛЕНИЕ В ВУЗ

Главная задача — поступление в ВУЗ

Ресурсы для поступления в ВУЗ:  
Образование, полученное в школе;  
Финансовые возможности семьи;  
Связи.

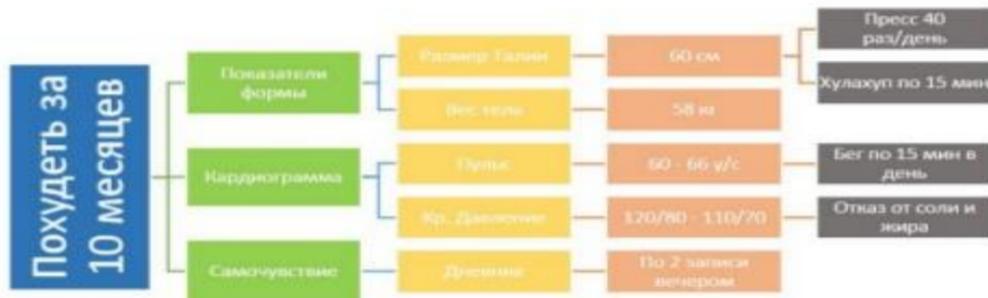


Подцели:  
Наладить связи, при возможности;  
Взять кредит на обучение или найти источник дополнительного заработка;  
Заниматься с репетитором

Цели о занятиях с репетитором:  
Организация дополнительных доходов, чтобы оплачивать услуги репетитора;  
Поиск репетитора обладающего нужными знаниями;  
Выделение дополнительного времени на занятия.

## ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ

Пример: Цель - Похудеть за 10 месяцев, улучшить свою физическую форму



Как мы поймем, что цель достигнута? В чем это отобразится?

Как мы это будем достигать? Благодаря чему?

Что нужно конкретно в каждом из случаев сделать (или делать постоянно)?

## Метод вычисления цели

Наименование критерия	Заработать	Выпросить у родителей	Выиграть
Время достижения цели	5 лет	Около 1 года	Неизвестно
Оценка	2	3	1
Сложность	1	3	2
Возможность Выбора	3	2	1
Общая сумма	6	8	4

# Матрица Эйзенхауэра

**Срочно**

**Не срочно**

**Не важно**  
**Важно**

1. Срочные и  
важные дела

2. Не срочные и  
важные дела

3. Срочные и не  
важные дела

4. Не срочные и  
не важные дела

## Препятствия и ограничения в достижении цели

- Множество страхов: «У меня не получится» - «Цель недостижима» - «Уже слишком поздно»
- Слишком много целей отсутствуют приоритеты
- Нереалистичность целей
- Нет четких, временных рамок, измеримости, четких критериев достижения
- Конфликтность, противоречивость целей
- Цель не связана с мотивацией

Барьеры:

- Лень
- Откладывание дел на потом
- Неправильное использование времени
- Неуверенность в себе

Цели добиваются тот, кто сосредоточен на результате и не надеется на случайное достижение, не растрчивает время!!!

## *Ошибки при постановке целей*

Размытая формулировка цели

Негативная формулировка цели

Установление недостижимых стандартов

Отсутствие временных рамок

Отсутствие связи цели с задачами

Несогласованность ожиданий

Отсутствие двустороннего общения

При обнаружении непреодолимых, на ваш взгляд, **препятствий в достижении целей** необходимо задать себе следующие вопросы:

- Действительно ли ваши цели важны для вас?
- Реальны ли ваши цели?
- Вложили ли вы в достижение целей достаточно сил и внимания?
- Сохраняют ли ваши цели актуальность?
- Достаточно ли вы привлекали к вашему делу окружающих?
- Не слишком ли рано вы хотите сдаться?

Только активные действия и оптимизм помогут понять истинные желания,  
построить план и преодолеть преграды в достижении целей

*Оноре Де Бальзак: «чтобы дойти до цели, надо прежде всего идти»*

Чтобы достигать результата — **действуйте!**  
**Контролируйте** достигнутый результат!  
**Вдохновляйтесь** историями успеха!

Если писать всего лишь по 1 странице в день – то через год Вы напишите книгу.  
Если каждый день откладывать по 100 рублей, к концу года у Вас будет 36 500 рублей.  
Если каждый день делать по 100 отжиманий, то за год вы сделаете 36 500 отжиманий.



*«Сильные падают — но поднимаются,  
проигрывают — но не сдаются,  
сражаются и побеждают.*

*А слабые не способны даже поставить себе цель»*

## **Нобелевская премия по экономике (2002)**

**Дениел Канеман (1934)**

### **За психологические и экономические исследования процессов принятия решений в условиях неопределенности**

В ходе ряда точных научных экспериментов Канеману удалось доказать, что в своей повседневной жизни большинство людей НЕ руководствуются здравым смыслом. Даже профессора математики в обычной жизни редко прибегают к элементарным арифметическим операциям.

Раньше предполагали, что человек руководствуется элементарной логикой и собственной выгодой — покупает там, где дешевле, работает там, где больше платят, из двух товаров одинакового качества выберет тот, который дешевле. Исследования Канемана показали, что все не так просто.

Люди руководствуются не логикой, а эмоциями, случайными импульсами; тем, что вчера слышали по телевизору, или от соседа, устоявшимися предрассудками, рекламой и т. д.

Таким образом, желание, приводящее к удовольствию мотивирует человека с гораздо меньшей силой, чем желание, которое позволит вам избежать боль!

## Условия достижения цели

1. Виденье своей цели
2. Одна цель
3. Не противоречьте себе
4. Есть цель, а есть средства
5. Достаточная мотивация
6. Не навязанная цель
7. Вера в себя и в достижимость цели
8. Приверженность своей цели
9. Ваша жизнь после достижения цели
10. Окружение



Источник: <http://www.vitamarg.com/konsultacii/uspeh/1366-10-usloviy-tseli>

# Инструменты: «коллаж мечты» и «антиколлаж»

## Мотивирующие фильмы:

В погоне за счастьем  
Социальная сеть  
Всегда говори „Да“  
Человек дождя  
Достучаться до небес  
Вселенная Стивена Хокинга



# Темперамент и характер

## Темперамент

— это физиологическая основа личности, заложенная в нас с рождения. Это совокупность особенностей личности, связанных с динамикой поведения человека

Темперамент влияет на то, каким способом человек реализует свои действия

**Характер** — это наш способ общаться с миром, сформированный в течение жизни. Характер мы можем медленно и сложно изменить, темперамент изменить не можем

# Типы темперамента

Холерик



Сангвиник



Флегматик



Меланхолик





обидчивый  
тревожный  
неподатливый  
впечатлительный  
пессимистический  
необщительный  
сдержанный

### МЕЛАНХОЛИК

### ФЛЕГМАТИК



пассивный  
старательный  
вдумчивый  
миролюбивый  
направленный  
надёжный  
размеренный  
спокойный

# Круг Айзенка

раздражительный  
поддающийся настроению  
агрессивный  
импульсивный  
оптимистический  
лидирующий  
активный

### ХОЛЕРИК

### САНГВИНИК

общительный  
открытый  
разговорчивый  
доступный  
живой  
беззаботный  
любящий удобства  
инициативный



# Знаменитые

холерики  
Суворов, Пётр 1, Пушкин



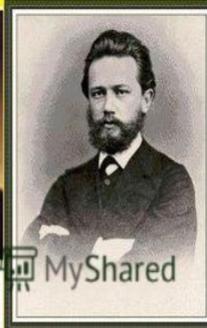
Флегматики  
Кутузов, Крылов



Сангвиники  
Наполеон, Бомарше



Меланхолики  
Ньютон, Гоголь, Чайковский

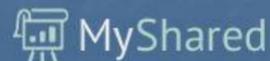


**Сангвиники** – это душа коллектива

**Холерики** – движущая сила

**Флегматики** – наша совесть

**Меланхолики** – мозговой центр





**Marathoner**



**Sprinter**

# Экстраверты



Обращенность к миру



Общительность



Сильная НС



Обращенность в себя



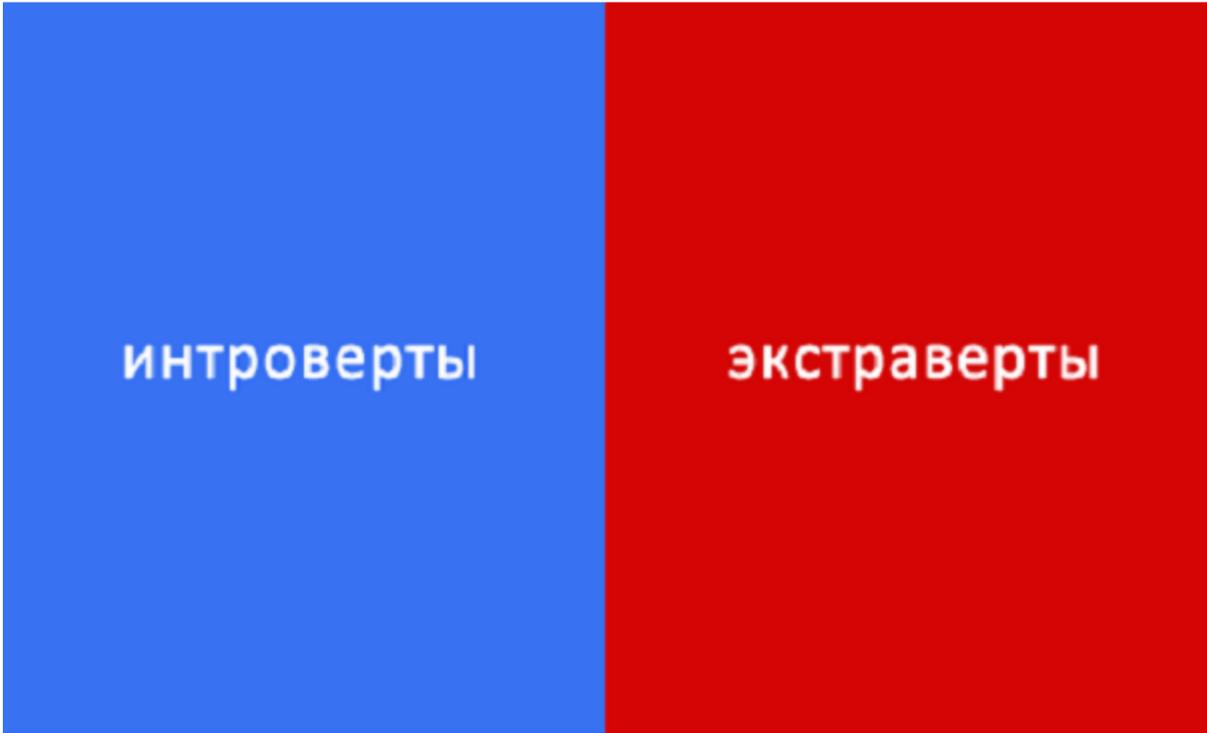
Замкнутость



Слабая НС



# Интроверты



интроверты

экстраверты

## экстраверт



## интроверт





## КТО ВЫ?



### Экстраверт

Для экстравертов общение — источник энергии. Им нужны стимулы извне, чтобы чувствовать себя хорошо.

### Интроверт

Слишком много общения утомляет их. Им нужно уединение для перезарядки.

### Каждый тип личности хорош по-своему

Разговорчивые

Тихие, молчаливые

Сначала действуют, потом думают.

Сначала думают, потом действуют.

Знают многих людей и считают их всех друзьями.

Считают друзьями только тех, кого хорошо знают, с кем тесно общаются.

Предпочитают широту, а не глубину (например, в познании).

Предпочитают глубину широте.

Предпочитают знать немного обо всем.

Предпочитают знать много по интересным для них темам.

Чувствуют себя свободно во внешнем мире людей и вещей. Меньше сосредоточены на своем внутреннем мире.

Чувствуют себя наиболее комфортно во внутреннем мире мыслей и чувств. Меньше озабочены внешним миром людей и вещей.

Более легко и открыто выражают свои чувства.

Более сдержанны в выражении чувств.

Yverennost.com

## РАЗЛИЧИЯ ЭКСТРАВЕРТОВ И ИНТРОВЕРТОВ

Параметры	Экстраверты	Интроверты
Мотивирующая сила	Принадлежит объектам внешнего мира	Идет изнутри
Преимущественная ориентация	На мир вне себя	На свой внутренний мир
Ценности	Объективная реальность, объекты	Субъективные отношения с объектом
Приоритеты	Дело	Отношения
Поведение	Определяется внешней ситуацией, объективными законами	Определяется собственными установками, субъективными ощущениями
Речь	Легче устная	Легче письменная
Контактность	Стремятся к поиску объекта, взаимодействию с ним. Обращают внимание и на себя, и на других	Ожидают включения в контакт, поддерживают отношения. Ждут, чтобы на них обратили внимание
Динамика	Легче срываются с места, переезжают, разродятся	бранят семью, компанию, место работы
Взгляд на работу	Как на ответственность за дело	Как на обязанность выполнить положенное
В работе предпочитают	Организовать других, взять ответственность на себя, поручить, расставить по местам	Выполнить порученное своими силами. Уединение, камерный стиль
С удовольствием	Начинают дело	Завершают дело
Мотивация к деятельности	Уникальность, престиж	Интерес к работе, благосостояние
Рекламируют	Конкретных людей или себя	Команду, фирму, частью которой является
Источник энергии	Подзаряжаются энергией в общении	Предпочитают одиночество для восстановления энергии

## «Кто про кого как думает»

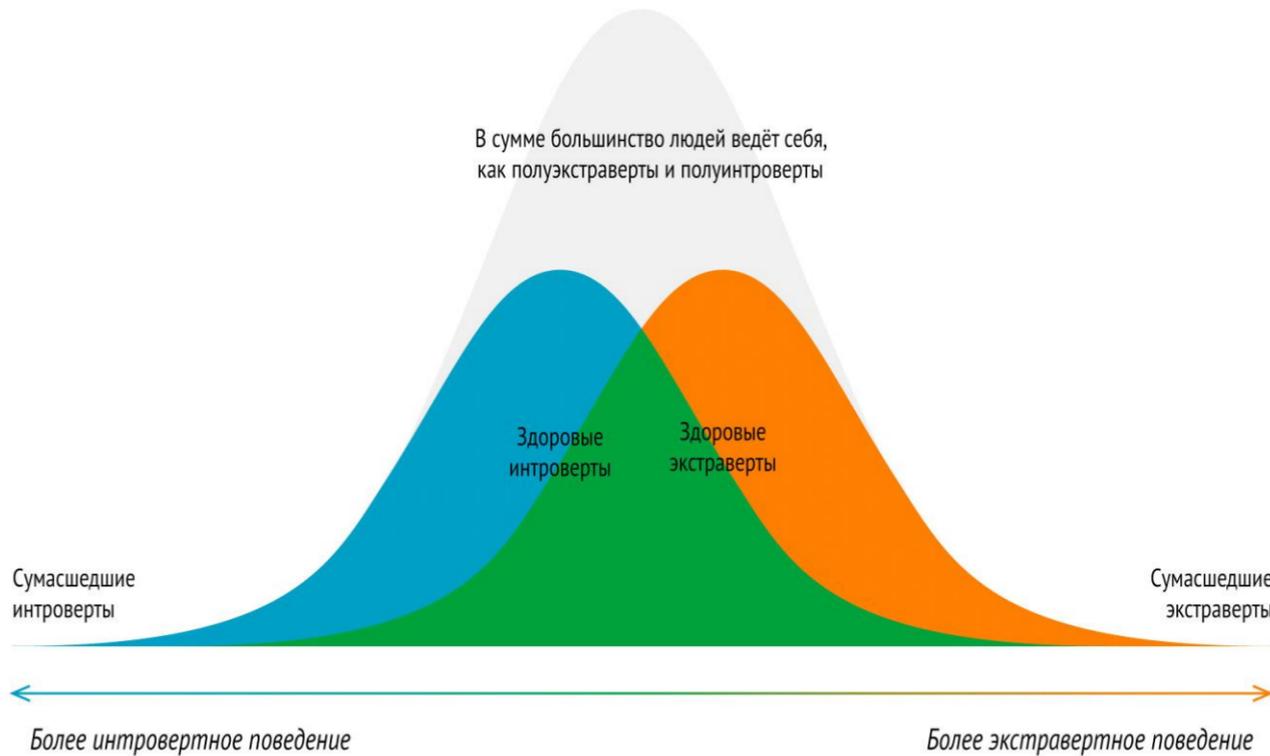
### Интроверты про Экстравертов:

- Слишком разговорчивые, неспособны держать язык за зубами
- Навязчивые и нахальные
- Несерьезные
- Суетливые
- Грубые и склонны распоряжаться другими

### Экстраверты про Интровертов:

- Скрытные и замкнутые
- Безразличные и недружелюбные
- Молчаливые и эгоцентричные
- Медлительные и неохотно идут на контакт
- Опасные для общества

pikevnu



# Амбиверт

— тип личности между интровертом и экстравертом

—  
Чувствует себя комфортно в окружении людей, но любит побыть в одиночестве

—  
Устает и от активного общения, и от длительного одиночества

—  
Приспосабливается к ситуации: знает, когда нужно активно общаться, а когда проявить сдержанность



—  
Может делать что-то как в одиночку, так и с компанией

—  
Не пугается светской беседы, но чувствует, если собеседник лицемерен

—  
Склонен привлекать к себе внимание в кругу знакомых людей, но старается не выделяться из толпы на больших мероприятиях

RU.MEDIA



Открыт миру.  
Думать не любит

Бестолковый



Открыт миру.  
Думает всегда.

Исследователь

## КТО ИЗ НИХ ЭКСТРАВЕРТ?

Психолог



Любит общение,  
все осмысляет

Открыт миру



Любит трудиться один

# КАК ПРАВИЛЬНО ОБЩАТЬСЯ С ЭКСТРАВЕРТОМ

- 1** **УВАЖАЙТЕ** НЕЗАВИСИМОСТЬ ЭКСТРАВЕРТА
- 2** ГОВОРИТЕ ЕМУ **КОМПЛИМЕНТЫ** В ПРИСУТСТВИИ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ
- 3** **ПОДДЕРЖИВАЙТЕ** И **ПООЩРЯЙТЕ** ЭНТУЗИАЗМ ЭКСТРАВЕРТА
- 4** ПОЗВОЛЯЙТЕ ЕМУ **ИСЧЕРПАТЬ** ТЕМУ РАЗГОВОРА
- 5** ПРЕДУСМОТРИТЕЛЬНО ПРИДУМЫВАЙТЕ ДЛЯ ЭКСТРАВЕРТА **СЮРПРИЗЫ**
- 6** **ПОНИМАЙТЕ** КОГДА ЭКСТРАВЕРТ **ЗАНИЯТ**
- 7** ПОЗВОЛЬТЕ ЭКСТРАВЕРТУ **«ОКУНУТЬСЯ В ОМУТ С ГОЛОВОЙ»**
- 8** ПРЕДЛАГАЙТЕ ЕМУ ВОЗМОЖНОСТЬ **ВЫБОРА**
- 9** ФИЗИЧЕСКИ И ВЕРБАЛЬНО ПРОЯВЛЯЙТЕ СВОЮ **СИМПАТИЮ**
- 10** ДАЙТЕ **БЛИСТАТЬ** ЕМУ

# КАК ПРАВИЛЬНО ОБЩАТЬСЯ С ИНТРОВЕРТОМ

**1 УВАЖАЙТЕ**  
ПРАВО ИНТРОВЕРТА НА  
ЛИЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО

**2 НИКОГДА НЕ**  
СМУЩАЙТЕ ИНТРОВЕРТА  
НА ПУБЛИКЕ

**3 ДАЙТЕ ПОНАБЛЮДАТЬ**  
ЕМУ  
В НОВОЙ  
СНАЧАЛА СИТУАЦИИ

**4 ДАЙТЕ ЕМУ ВРЕМЯ**  
НА РАЗМЫШЛЕНИЕ  
НЕ ТРЕБУЙТЕ НЕМЕДЛЕННЫХ ОТВЕТОВ

**5 НЕ ПЕРЕБИВАЙТЕ**  
ИНТРОВЕРТА

**6 ПРЕДУПРЕДИТЕ ИНТРОВЕРТА**  
О БУДУЩИХ ПЕРЕМЕНАХ В ЕГО  
ЖИЗНИ ЗАРАНЕЕ

**7 ДАЙТЕ ЕМУ 15 МИНУТ**  
НА ЗАВЕРШЕНИЕ ТЕКУЩЕГО ДЕЛА

**8 ДЕЛАЙТЕ ЕМУ ВЫГОВОР**  
ТОЛЬКО НАЕДИНЕ

**9 ОБУЧАЙТЕ ИНТРОВЕРТА**  
НОВЫМ НАВЫКАМ  
ИНДИВИДУАЛЬНО

**10 ДАЙТЕ ЕМУ НАЙТИ**  
ОДНОГО ДРУГА С  
ПОХОЖИМИ ИНТЕРЕСАМИ

**11 НЕ ЗАСТАВЛЯЙТЕ ЕГО**  
ЗАВОДИТЬ  
МНОЖЕСТВО ДРУЗЕЙ

**12 УВАЖАЙТЕ ИНТРОВЕРСИЮ**  
НЕ ЗАСТАВЛЯЙТЕ ИНТРОВЕРТА  
СТАНОВИТЬСЯ ЭКСТРАВЕРТОМ

*Какая цель,  
такой и результат!*



## Домашнее задание к практике 3

### **ОБЯЗАТЕЛЬНО:**

1. Прочитать и разобраться «Agile, scrum, kanban: в чем разница и для чего использовать?»

<https://rb.ru/story/agile-scrum-kanban/>

2. Написать свой список целей и ценностей

3. Принести цветные карандаши/фломастеры

### **ЖЕЛАТЕЛЬНО:**

4. Посмотреть видео

4.1 Как ставить цели? Постановка цели <https://youtu.be/SxPNUsYMN0Q>

4.2 Достижение цели. Часть 1. <https://youtu.be/cV1B0kZZvFo>

4.3 Достижение цели. Часть 2. <https://youtu.be/JJjatUj-44M>

4.4 Как работает целеполагание. Правильная постановка цели. <https://youtu.be/BxXZgqGUah0>

5. Подготовить/сделать/реализовать «Коллаж мечты» и/или мемуарник

## Тестовые вопросы по Теме 2

### 1. Что такое цель?

- a) Будущее желаемое состояние системы
- b) То, к чему стремятся, что надо осуществить
- c) Идеальный или реальный предмет сознательного или бессознательного стремления субъекта
- d) Все варианты верны

### 2. Что такое проблема?

- a) Субъективное отрицательное отношение субъекта к реальности
- b) Неблагоприятное стечение обстоятельств
- c) Противоречие между желаемым и действительным
- d) Нет правильного ответа

### **3. Что означает R в аббревиатуре S.M.A.R.T ?**

- a) Реалистичный
- b) Релятивистский
- c) Резонный
- d) Ресурсный

### **4. Что подвержено изменению в человеке (согласно психологическим теориям)?**

- a) Только характер
- b) Только темперамент
- c) И темперамент, и характер

### **5. Какого темперамента не существует?**

- a) Холерик
- b) Флегматик
- c) Сангвиник
- d) Интроверт

Спасибо за  
внимание!

