

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):

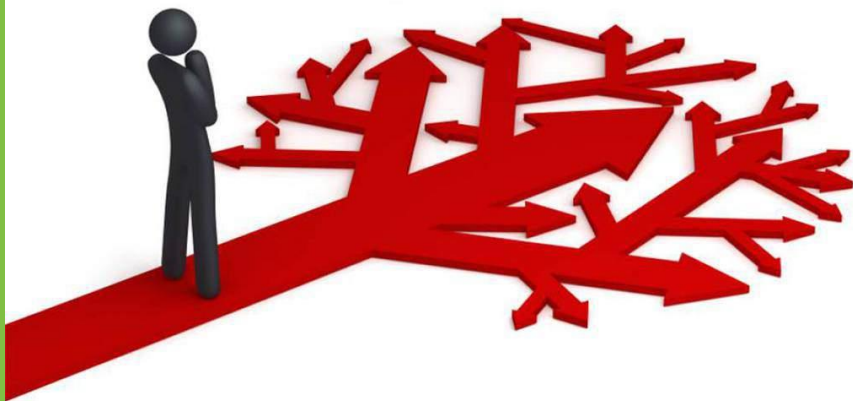
- 6 млрд телефонов (данные компании «Ericsson»),
- 6 млрд телевизионных установок («Guinness Today»),
- 2 млрд компьютеров («Gartner»),
- 2,3 млрд интернет-пользователей («Internet World Stats»).

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»

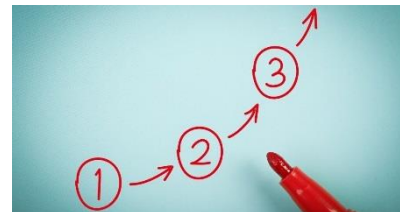


«Цель - это мечта, которая имеет предельный срок»

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

S <i>Specific</i> КОНКРЕТНЫМИ	M <i>Measurable</i> ИЗМЕРИМЫМИ	A <i>Attainable</i> ДОСТИЖИМЫМИ	R <i>Relevant</i> РЕЛЕВАНТНЫМИ	T <i>Timebound</i> ОГРАНИЧЕННЫМИ ВО ВРЕМЕНИ
 <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

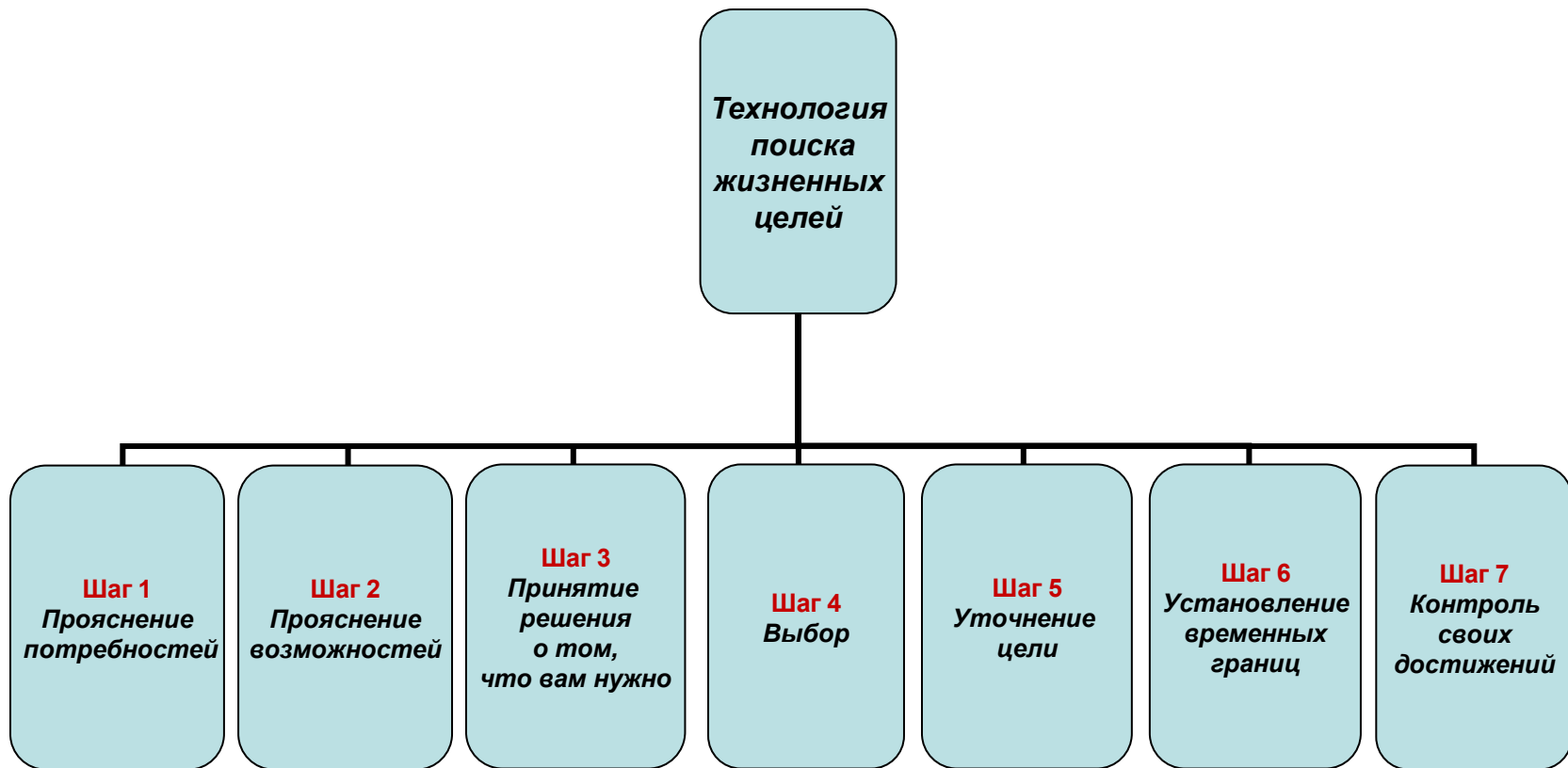
Получить права категории В не позднее июня текущего года, пройдя обучение в местной автошколе

Задание:

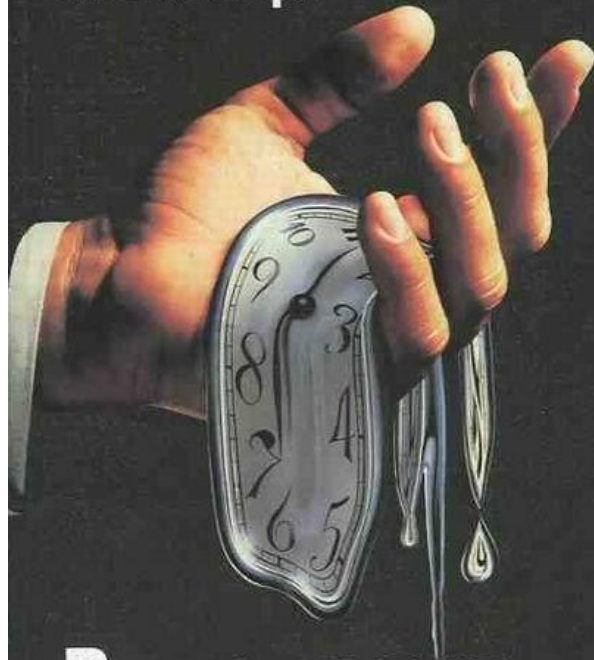
У вас намечается тематическая вечеринка «Предприимчивость». Вы – хозяин мероприятия и ждете гостей.

- 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

- Оказывать 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

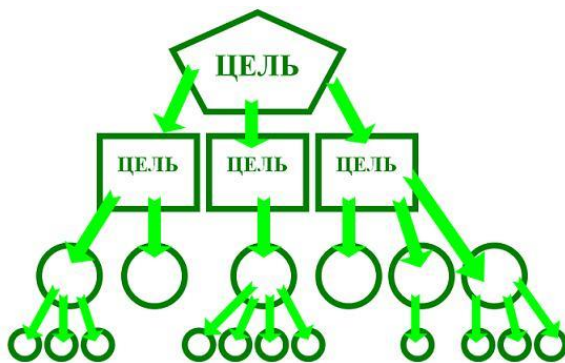
- *Быть трудолюбивым и целеустремлённым, открытым, честным и искренним, ответственным, смелым и инициативным.*
- *Доверять другим, как самому себе.*
- *Относиться к другим, сознавая, что мы все — часть единого целого.*

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.

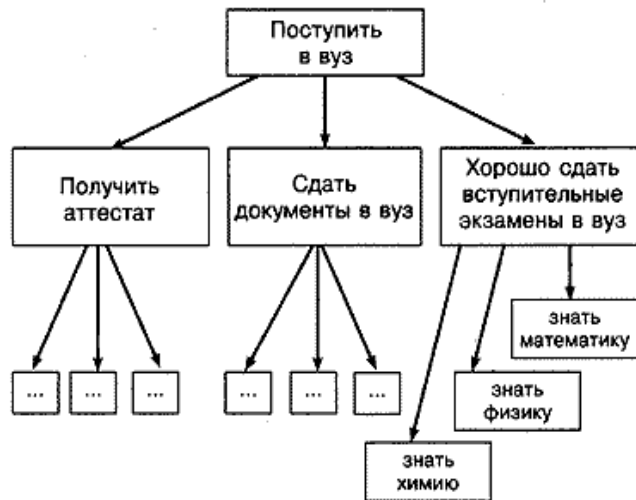
В 1957 году американский учёный **Рассел Линкольн Акофф** предложил **методику построения дерева целей**

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

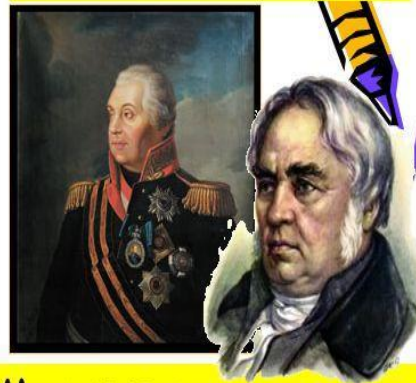


Знаменитые

холерики
Суворов, Пётр 1, Пушкин



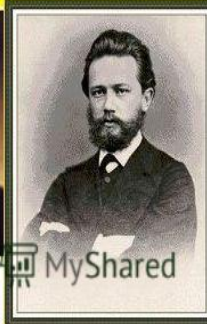
Флегматики
Кутузов, Крылов



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



Замкнутость



Слабая НС



Обращенность в себя

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»

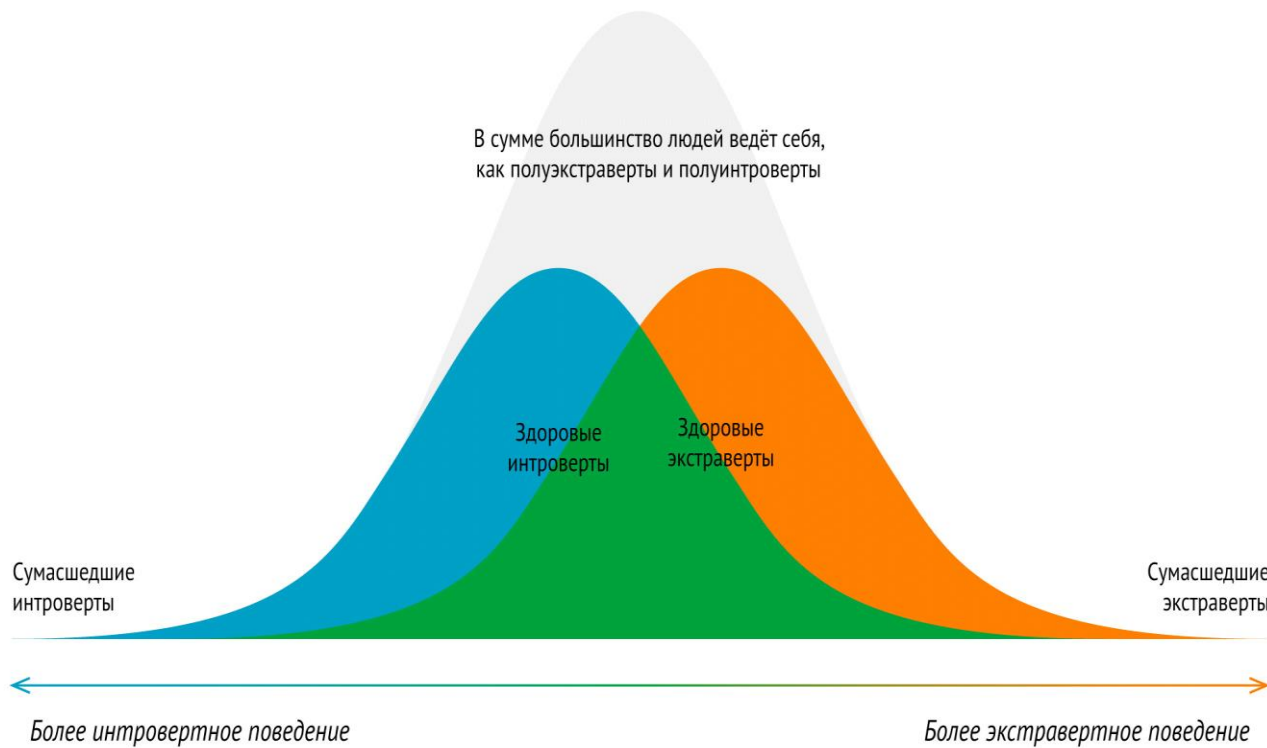
Интроверты про Экстравертов:

- 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



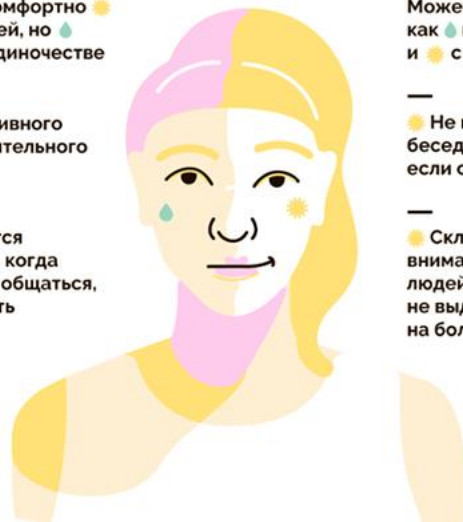
Амбиверт

— 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 **ЗАНИМАЕТ**
- 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!

