

# БИЗНЕС ЭФФЕКТИВНОСТЬ 2024



ЛИДЕРСТВО    ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ    УСТОЙЧИВОСТЬ    ПРИВОДИМ ДЕЛА В ПОРЯДОК  
КОНЦЕНТРАЦИЯ    РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ    УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ    ЭФФЕКТИВНЫЕ СОВЕЩАНИЯ  
КАК ПРЕОДОЛЕТЬ СТРЕСС    ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ    ПРОКРАСТИНАЦИЯ    УМНЫЙ ОТДЫХ

# УЧИМСЯ ПРАВИЛЬНО



## АКТИВИСТ

### <ЧУВСТВОВАТЬ И ДЕЛАТЬ>

- СТИЛЬ ОБУЧЕНИЯ**  
Активное экспериментирование.
- СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ**  
Пытливый и энергичный ум, не боящийся рисковать.
- ОПТИМАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБУЧЕНИЯ**  
Обучение примерами и случаями из жизни. Познает все на собственном примере.
- СПЕЦИАЛЬНОСТЬ**  
Менеджмент, маркетинг, продаж.

## МЫСЛИТЕЛЬ

### <ЧУВСТВОВАТЬ И НАБЛЮДАТЬ>

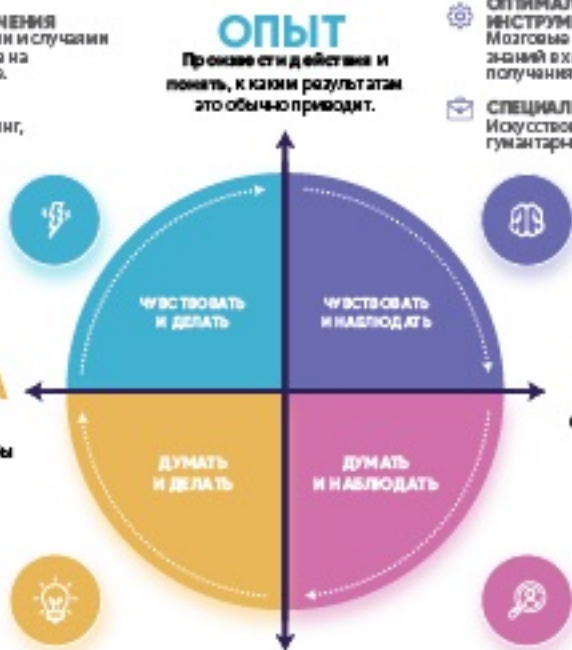
- СТИЛЬ ОБУЧЕНИЯ**  
Вдумчивое многогранное осмысление.
- СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ**  
Воображение, интерес к людям и их мнению, эмоциональность.
- ОПТИМАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБУЧЕНИЯ**  
Мозговые штурмы, синтез новых знаний в ходе обсуждения, споров и получения обратной связи.
- СПЕЦИАЛЬНОСТЬ**  
Искусствоведы, представители гуманитарных профессий.

## ПРАКТИКА

Провести проверку созданной концепции, чтобы работать по ней дальше.

## АНАЛИЗ

Обдумать полученные результаты.



## ОПЫТ

Проявить свои действия и понять, к какому результату это обычно приводит.

## ТЕОРИЯ

Сформулировать концепцию, описывающую полученную информацию.

## ПРАГМАТИК

### <ДУМАТЬ И ДЕЙСТВОВАТЬ>

- СТИЛЬ ОБУЧЕНИЯ**  
Получение конкретного опыта.
- СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ**  
Применение знаний на практике, высокая скорость обучения.
- ОПТИМАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБУЧЕНИЯ**  
Минимум теории, максимум практики и примеров из реальной жизни. Оценка с помощью однозначных тестовых заданий.
- СПЕЦИАЛЬНОСТЬ**  
Технические специальности и аналитики, работающие с цифрами.

## ТЕОРЕТИК

### <ДУМАТЬ И НАБЛЮДАТЬ>

- СТИЛЬ ОБУЧЕНИЯ**  
Глубокое погружение в теорию.
- СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ**  
Видит логику в кажущейся несвязанных между собой фактах и явлениях. Сильный аналитик.
- ОПТИМАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБУЧЕНИЯ**  
Курсы, книги, презентации с большим количеством структурированной информации.
- СПЕЦИАЛЬНОСТЬ**  
Люди науки, финансы и юристы.

# КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ



## КОНКРЕТИЗИРУЙТЕ ПРОБЛЕМУ

Как проявляется проблема?  
На что проблема похожа?  
Как и на что проблема влияет?

## СИСТЕМАТИЗИРУЙТЕ ИНФОРМАЦИЮ

Исходные данные проблемы  
Источник проблемы  
Взаимосвязь проблемы с событиями  
Чьи интересы затрагивает проблема?

## ОПРЕДЕЛИТЕ ПОДХОДЯЩИЙ ВАРИАНТ

Целесообразный  
Достижимый  
Соответствующий

## ДАЙТЕ ОЦЕНКУ РЕШЕНИЮ

Процессу  
Результативности  
Совпадению ожиданий



## ВЫДЕЛИТЕ ПУЛ ПРОБЛЕМ

Определите, чему мешает проблема  
Можете ли вы её решить самостоятельно?  
Как вы можете её решить?

## ОПИШИТЕ ВОЗМОЖНЫЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙ

Разделите проблему на компоненты  
На что повлияет каждый компонент?  
Какое влияние окажут компоненты в целом?

## СОСТАВЬТЕ СПИСОК РЕШЕНИЙ

Определите оценочный признак  
Увеличьте количество вариантов решения  
Оцените каждый вариант в отдельности

## РЕАЛИЗУЙТЕ РЕШЕНИЕ

Разработайте план  
Вовлеките всех участников процесса  
При необходимости найдите компромисс  
Внедрите план действия

## ПОДВЕДИТЕ ИТОГИ

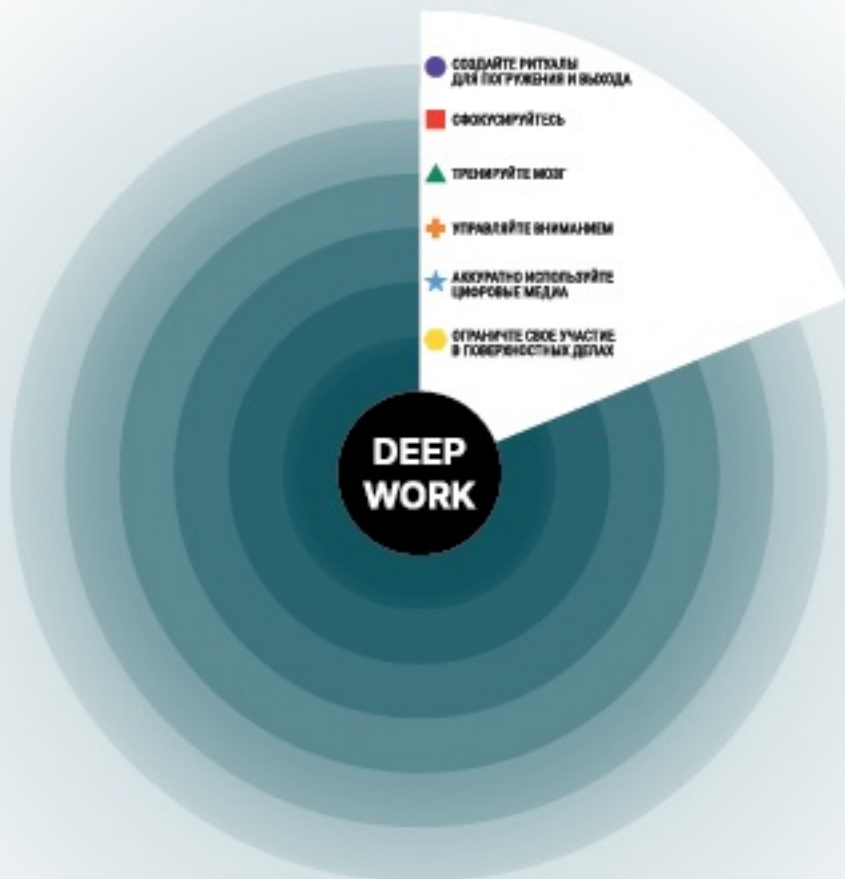
Если нужно, внесите корректировки  
Составьте план действий для следующих этапов  
Назначьте ответственных

# DEEPWORK



## Глубокая концентрация (Deep Work) —

это способность сосредотачиваться и полностью погружаться в работу над сложными задачами. Это один из самых важных навыков 21 века.



## 4 СТРАТЕГИИ ГЛУБОКОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ

### СТРАТЕГИЯ ОТШЕЛЬНИКА

Полное отключение от любых внешних раздражителей. Неважная работа не выполняется.

### РИТМИЧНАЯ СТРАТЕГИЯ

Установление фиксированных периодов глубокой концентрации на каждый день.

### БИМОДАЛЬНАЯ ФИЛОСОФИЯ

Чередование стратегии отшельника и обычного ритма выполнения дел.

### СТРАТЕГИЯ ЖУРНАЛИСТА

Включение глубокой концентрации в любой доступный промежуток времени.

# ТРУДНЫЕ ДИАЛОГИ



ПЕРЕД ТРУДНЫМ ДИАЛОГОМ



ВО ВРЕМЯ ДИАЛОГА



ПОСЛЕ ДИАЛОГА



# ОКНО УСТОЙЧИВОСТИ



Зона, в которой человек чувствует себя комфортно и способен справляться со стрессом наиболее эффективно



Пребываете в гармонии с собой



Держите ситуацию под контролем



Можете принять любой вызов



Мыслите ясно



В состоянии эффективно работать



## ЗОНА ДИСБАЛАНСА

Подавленность  
Заторопанность  
Ситуация контролируется



## ГИПОВОЗБУЖДЕНИЕ

Истощение  
Эмоциональная опустошенность  
Снижение физической активности

## СЖАТИЕ



Перегрузки



Проблемы в семье



Усталость



Утраты



## ЗОНА ДИСБАЛАНСА

Волнение или гнев  
Повышенная чувствительность  
Ситуация контролируется



## ГИПЕРВОЗБУЖДЕНИЕ

Возбуждение  
Тревога, злость и потеря контроля  
Желание драться или убежать

## РАСШИРЕНИЕ

РАСШИРИТЬ ОКНО УСТОЙЧИВОСТИ ПОМОГУТ:



Занятие любимым делом



Гармония в семье



Музыка



Успехи на работе

Практики расширения окна устойчивости:



**ОСОЗНАННОСТЬ**  
Быть внимательным к своим эмоциям.



**ВОСПРИИМЧИВОСТЬ**  
Принимать свои чувства как источник позитивного или негативного опыта.



**ОТКРЫТОСТЬ**  
Преодолевать негативные эмоции, а не убегать от них.



**ФОКУСИРОВКА**  
Избегать многозадачности, так как это ведет к усилению и эмоциональному истощению.

# ПРАВИЛА ХОРОШЕГО ОТДЫХА



## 01 ПЛАНИРУЙТЕ



Хорошо продумайте досуг, прекращайте ничего не делать.

\* Не нужно расписывать весь свой день. Запланируйте что-то ради интереса.

## 02 ОГРАНИЧЬТЕ



Ограничьте домашние дела. Оставьте только самое необходимое.

## 03 РАЗМЫШЛЯЙТЕ



Становитесь ли вы ближе к своим целям? Что вы можете сделать на следующей неделе, чтобы продвинуться вперед?

## 04 ОБЩАЙТЕСЬ



Общение делает вас счастливее!

\* Проводите время с семьей или друзьями.

## 05 ОТКЛЮЧИТЕСЬ



Отдохните от экрана.

\* Прогрунтесь без телефона!

## 06 ПОДЗАРЯДИТЕСЬ



Делайте что-то, что подзарядит вас энергией. Например, устройте вечер танцев или посетите СПА.

## 07 ТРЕНИРУЙТЕСЬ



Оставайтесь здоровым, уделяя время спорту. Занимайтесь сами или запишитесь в тренажерный зал.



# СТИЛИ ЛИДЕРСТВА



ЛИДЕР-КАТАЛИЗАТОР



ЛИДЕР-ДОСТИГАТОР



ЛИДЕР-ЭКСПЕРТ





# ХОРОШАЯ СТРАТЕГИЯ, ПЛОХАЯ СТРАТЕГИЯ

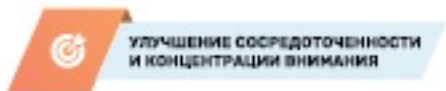
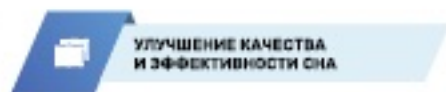
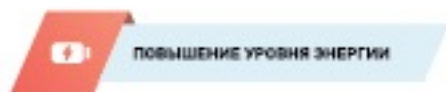


VS

## ПЛОХАЯ СТРАТЕГИЯ



# ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ



# ПРАВИЛА ДЕЛОВОЙ ПЕРЕПИСКИ



## 01. ПРАВИЛЬНО АДРЕСУЕМ ПИСЬМО

- ✓ СОВРЕМЕННО
- ✗ РУТИННАЯ БЛАГОДАРНОСТЬ
- ✗ ДУБЛИРОВАНИЕ
- ✓ ПРЕДСТАВЛЯЕТ ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ПОЛУЧАТЕЛЯ
- ✗ ВНЕШНЕВЕСТНЫЕ ИНФОРМАЦИИ
- ✗ ДЛЯ ИНФОРМАЦИИ ОУБ



## 02. ВЫБИРАЕМ СТИЛЬ



ФОРМАЛЬНЫЙ

- Указывает ошибки или просчеты.
- Констатирует.
- Предпочтение безэмоциональным выражениям.



ЛИЧНЫЙ

- Добивается сопереживания и волеизъявления.
- Активно использует местоимения.
- Используйте активные обороты.

## 03. ПИШЕМ ПО СУЩЕСТВУ

ТЕМА **КОНТЕКСТ + ОПИСАТЕЛЬНОЕ НАЗВАНИЕ**



Действие



Информация



Запрос



Подтверждение



Ответное действие

СОБЛЮДАЕМ СТРУКТУРУ

ПРИВЕТСТВУЮ

ПРИВЕТСТВИЕ

Кратко и тепло

Раскройте контекст и отразите его в сжатой форме.

РЕЗЮМЕ



ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Анализ, выводы, решения, план, действия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



## 04. ОФОРМЛЯЕМ

1 СТРАНИЦА

1 ВИД ВЫДЕЛЕНИЯ ШРИФТОМ

БУЛЛЕТЫ

• для коротких списков.

ПОДПИСЬ



АБЗАЦЫ

- Помогают понять сколько идей в письме.

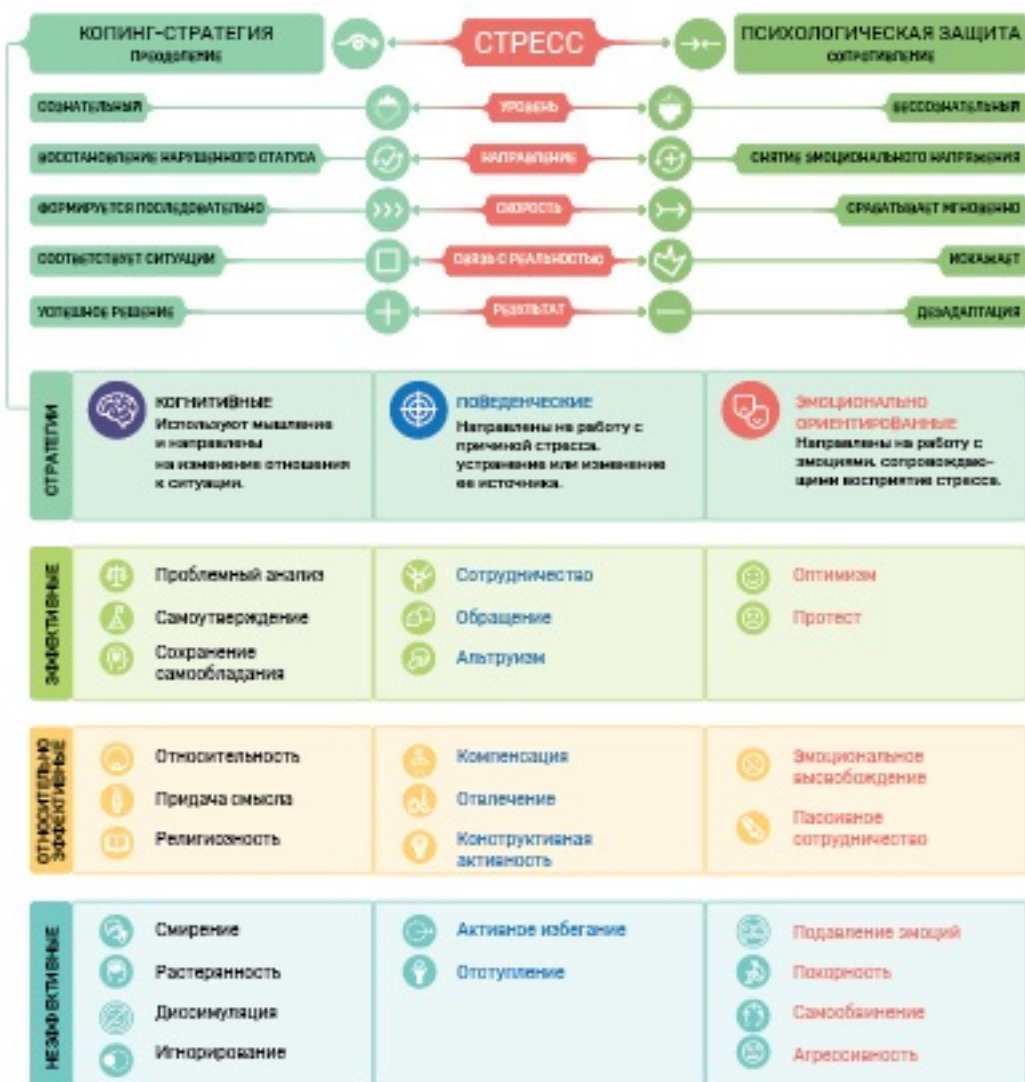
2 УРОВНИ ВЛОЖЕННОСТИ

- ЗАГОЛОВК.
- ПОДЗАГОЛОВК.

ПРОВЕРИТЬ ОРФОГРАФИЮ

# КАК ПРЕОДОЛЕТЬ СТРЕСС?

## НАУЧНЫЙ ПОДХОД



# ПРИНЦИПЫ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ



## МОМЕНТАЛЬНАЯ

Высказывается  
своевременно.



### ПОЛЬЗА

Чем своевременнее,  
тем эффективнее.  
Обеспечьте обратную  
связь в течение 48  
часов с момента  
наблюдения, события  
или взаимодействия.

### СЦЕНАРИЙ КОММУНИКАЦИИ

Я хотел бы обсудить ситуацию  
вашего общения с клиентом,  
которую наблюдал сегодня  
утром.



## КОНКРЕТНАЯ

Ссылается на конкретные  
ситуации, результаты  
или поведение.



### ПОЛЬЗА

Предоставляет  
получателю точный  
и конкретный  
пример.

### СЦЕНАРИЙ КОММУНИКАЦИИ

В ходе разговора клиент не  
получил ответа, когда будет  
осуществлена поставка.



## ОБЪЕКТИВНАЯ

Опирается на факты,  
а не на личные  
суждения.



### ПОЛЬЗА

Человек с меньшей  
вероятностью займет  
оборонительную  
позицию, если  
обратная связь  
основана на  
наблюдениях.

### СЦЕНАРИЙ КОММУНИКАЦИИ

Если нужно обсудить сроки  
выполнения заказа, то есть  
утвержденный документ,  
который содержит данную  
информацию.



## ПОНЯТНАЯ

Идея должна быть  
ясной и четкой.



### ПОЛЬЗА

Понятную мысль  
проще усвоить, она  
легче запоминается.

### СЦЕНАРИЙ КОММУНИКАЦИИ

Используя данный документ,  
вы даёте клиенту необходимую  
информацию и не берете  
невыполненных обязательств.



## ПОЛЕЗНАЯ

Сфокусирована  
на выполнимых  
рекомендациях.



### ПОЛЬЗА

Получатель знает,  
как применить  
полученную  
обратную связь.

### СЦЕНАРИЙ КОММУНИКАЦИИ

Попробуйте при следующей  
беседе обсудить сроки  
поставки и установить  
корректную дату выполнения  
заказа.



# ЯНВАРЬ



ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

## ФЕВРАЛЬ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29			

## МАРТ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31



# ФЕВРАЛЬ



ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29			

## МАРТ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

## АПРЕЛЬ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					



# МАРТ



ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

## АПРЕЛЬ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

## МАЙ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		





# АПРЕЛЬ



ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

## МАЙ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

## ИЮНЬ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30



# МАЙ



ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

## ИЮНЬ

## ИЮЛЬ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
					1	2	1	2	3	4	5	6	7
3	4	5	6	7	8	9	8	9	10	11	12	13	14
10	11	12	13	14	15	16	15	16	17	18	19	20	21
17	18	19	20	21	22	23	22	23	24	25	26	27	28
24	25	26	27	28	29	30	29	30	31				



# ИЮНЬ



ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

## ИЮЛЬ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

## АВГУСТ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	



# ИЮЛЬ



ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

## АВГУСТ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

## СЕНТЯБРЬ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						





# СЕНТЯБРЬ



ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

## ОКТЯБРЬ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

## НОЯБРЬ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	



# ОКТАБРЬ



ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

## НОЯБРЬ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

## ДЕКАБРЬ

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					







# ДЕКАБРЬ



ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

## ЯНВАРЬ 2025

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

## ФЕВРАЛЬ 2025

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28		