

Навчальні завдання до тема 1 Особистість та персональний розвиток. Як реалізувати свій потенціал?



«Невеличкі щоденні перемоги з часом приводять нас до грандіозних результатів»

Р.Шарма



Стійка характеристика особистості, яка визначає ставлення людини: до самої себе, до інших



Особистість та персональний розвиток.
Як реалізувати свій потенціал?

4 типи темпераменту



Сангвінік



Меланхолік



Холерик



Флегматик



Мій SWOT-аналіз

Сильні сторони	Слабкі сторони
Моя найкраща риса наполегливість Я знаю гарну пораду щоб допомогти другові Я найкраще вмю до кінця йти до своєї мети Я пишаюся своєю відкритістю до людей Мене виділяє серед інших зближатися з іншими людьми	Мені заважає звичка не до кінця слухати інших Я хотів би змінити свою нерішучість комусь допомогти Нерішучість Низька самооцінка
Список	Загрози
Не шкодувати про свої дії Не поспішати та обдумати свої дії Бути більш рішучим	Мене бісить коли мене примушують щось робити Не подобається коли вказують на мої помилки Запальність Нерішучість

Програма особистого розвитку

<p style="text-align: center;">Відносини</p> <ul style="list-style-type: none"> - З собою – я хочу переглянути фільми із списку - Партнери – поки нічого - Родина – організувати поїздку на природу - Друзі – піти прогулятися по магазинах - Знайомства – поки нічого - Духовність – у вільний час послухати музику
<p style="text-align: center;">Здоров'я</p> <p>1) Ментальне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Психічне здоров'я – поки нічого - Емоції – перегляд відео з тваринами - Самооцінка – поки нічого - Впевненість – почати вірити в свої сили - Самодопомога – поки нічого <p>2) Фізичне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Фізичне здоров'я – зайнятися велоспортом - Вправи – розтяжка - Дієта – фрукти, овочі, каші
<p style="text-align: center;">Кар'єра</p> <ul style="list-style-type: none"> - Навчання – завершення ступеня магістра та захист дипломної роботи - Навчальний заклад – університет - Професія – фінансист - Робота – почати працювати в страховій компанії - Навчання – поки нічого - Мережі – знаходжуся в інстаграмі
<p style="text-align: center;">Фінанси</p> <ul style="list-style-type: none"> - Бюджет: планую заробляти 7 тис. грн. в місяць - Заощадження: планую заощадити 20 тис. грн.
<p style="text-align: center;">Відпочинок</p>

- Хобі - дивитися відео в соц. Мережах
- Події – поки нічого
- Святкування - піти на день народження
- Подорожі - поїхати в місто

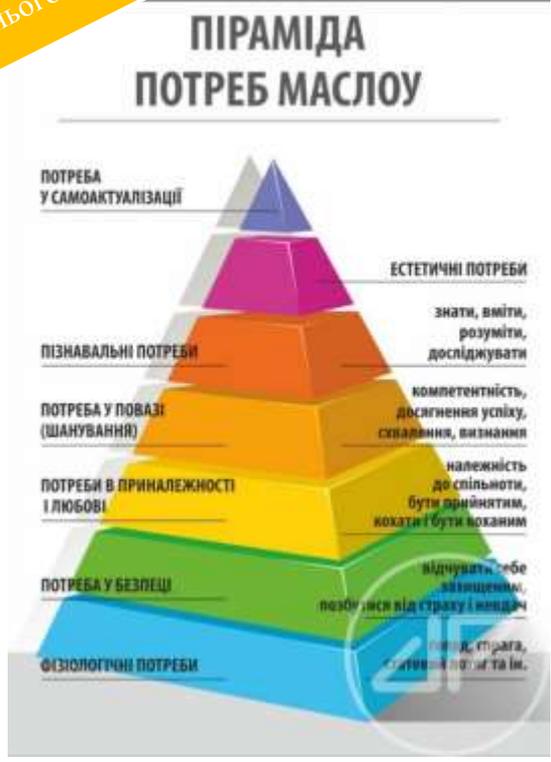
Навчальні завдання до тема 2

Самотивація. Як навчитися правильно ставити цілі та опанувати технологією тайм-менеджменту?

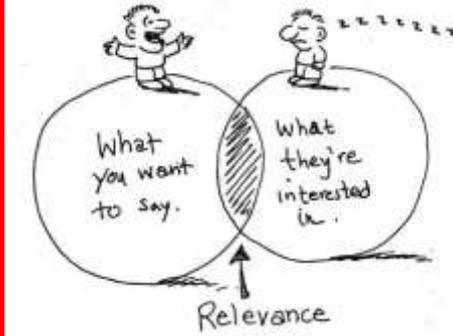


«Розум людини здатен досягти того, що може осягнути і в що може повірити»
Наполеон Хілл

Потреба – властивість всього живого, в якому проявляється первісна, вихідна форма його активності обираючи відношення до умов зовнішнього середовища.



Особистісний SMART цілі

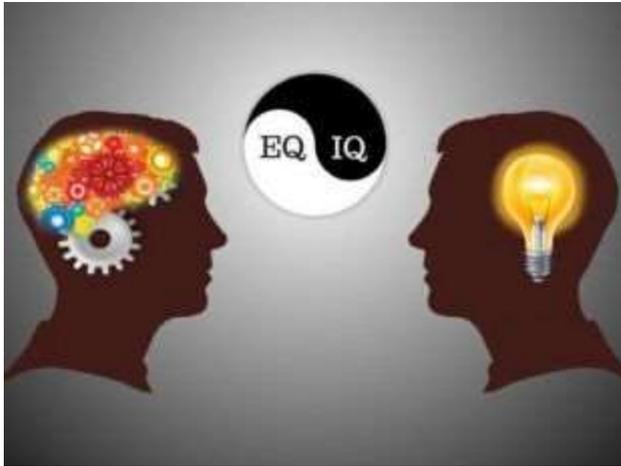
	<p>Specific, конкретний</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Забезпечувати себе і платити оренду за житло - Провести тиждень за кордоном - Бігати через день
	<p>Measurable, вимірний</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Мати дохід в 23000 грн./міс. - Зустріти Новий рік в Японії
	<p>Achievable, досяжний</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Поїхати на вихідні в інше місто Одеса - Отримати роботу в компанії
	<p>Relevant, значимий</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Поїхати автостопом в сусіднє велике місто - Спробувати танці/йогу/теніс.
	<p>Time-bound, обмежений у часі</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Курси програмування - Поїхати до бабусі - Зробити дипломну

План дня:

- Прокинутися;
- Зайнятися сільським господарством
- Поснідати;
- Побути на парах;
- Пообідати;
- Зробити домашнє завдання;
- Допомогти по дому;
- Зайнятися сільським господарством;

- Повечеряти;
- Подивитися фільм по інтернету;
- Лягти спати.

Навчальні завдання до теми 3 Емоційний інтелект. Як навчитися управляти EQ?



«Не можливо змінити світ, але
можна змінити себе»
Японська мудрість

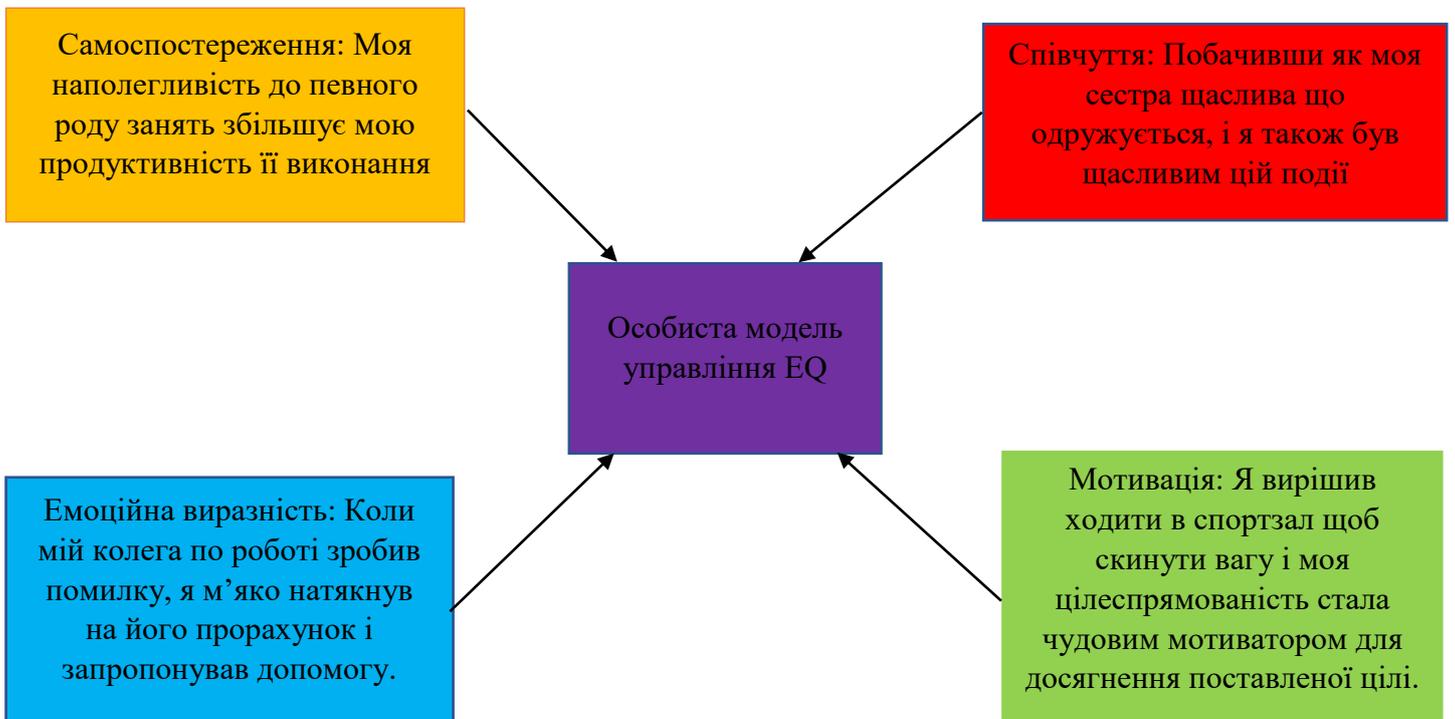


Емоційний інтелект – EQ – це показник нашої здатності до спілкування, вміння усвідомлювати свої емоції та розуміти почуття інших людей.



Щоденник емоцій

- 1) 1-й день – Я сьогодні відчуваю себе радісним
- 2) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе спокійним
- 3) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе задоволеним
- 4) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе радісним
- 5) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе зацікавленим
- 6) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе захопленим
- 7) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе радісним
- 8) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе знервованим
- 9) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе заклопотаним
- 10) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе спокійним
- 11) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе задумливим
- 12) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе знервованим
- 13) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе радісним
- 14) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе втомленим
- 15) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе розслабленим
- 16) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе радісним
- 17) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе впевненим
- 18) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе завзятим
- 19) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе радісним
- 20) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе заклопотаним
- 21) 1-й день – Я сьогодні почуваюся відчуваю себе радісним



Навчальні завдання

Тема 4. Комуніація. Як знаходити друзів, партнерів та бути ефективним комунікатором?

Постер



Комунікація – це процес передавання інформації від однієї особи до іншої (інших).

«Єдина відома розкіш – це розкіш спілкування з людьми»
А. де Сент-Екзюпері



ВИДИ
КОМУНІКАЦІЙ

- Інформативна
- Переконуюча
- Експресивна
- Соціально-ритуальна
- Паралінгвістична

Сприйняття інформації

- Зір
- Слух
- Нюх
- Смак
- Дотик

Есе «як впливати на людей?» за Д. Карнегі

Письменник та лектор Дейл Карнегі у своїй книзі "Як здобути друзів та впливати на людей", опублікованій в 1936 році. Ця книга є однією з найважливіших у світі саморозвитку та міжособистісних відносин.

Основні ідеї та принципи, які можна виділити з книги Д. Карнегі, допомагають людям краще розуміти, як взаємодіяти з іншими і впливати на них:

1. **Будьте щирі і інтересуйтеся іншими.** Дуже важливо показати інтерес до інших людей і виявити їм повагу. Спробуйте зрозуміти їхні потреби, прагнення і переживання.
2. **Слава за ніч є міфом.** Для впливу на людей важливо розвивати стійкі та довгострокові відносини. Постійно будуйте дружбу та співпрацю, а не шукайте швидких перемог.
3. **Не критикуйте і не осуджуйте.** Критика та осуд можуть викликати ворожнечу і відчуття образи. Замість цього, спробуйте висловити конструктивну критику або зауваження таким чином, щоб вони були прийнятні та корисні.
4. **Підкреслюйте іншим їхні власні ідеї.** Люди більше схильні підтримувати ідеї, якщо вони відчують, що це їхні власні думки або пропозиції.
5. **Спробуйте розуміти погляди інших.** Подумайте про ситуацію з точки зору іншої особи, щоб краще зрозуміти, чому вона діє або думає так, як вона діє.
6. **Створюйте можливості для інших близько спілкуватися з вами.** Відкритість і доступність сприяють зміцненню стосунків.
7. **Ставте справи на перше місце.** Зосереджуйтеся на реальних питаннях і потребах інших людей. Покажіть, як ваша діяльність може приносити користь їм.
8. **Сприяйте розвитку інших.** Заохочуйте і підтримуйте інших у їхньому особистому і професійному рості.
9. **Знаходьте спільну мову.** Спробуйте знайти спільні інтереси і цінності, які з'єднують вас з іншою людиною.

Ці принципи можуть допомогти вам стати більш успішними в міжособистісних відносинах і впливати на інших людей в позитивний спосіб. Дотримання цих принципів допоможе вам створювати міцніші стосунки, заслужити повагу і впливати на інших, роблячи це ефективно і гідно.



Все своє життя Стів Джобс провів у пошуку нових ідей, які змінили б світ і способи реалізації. Знання та багатий життєвий досвід, злети і падання, дозволили Стіву вивести 7 головних принципів, якими він керувався всю свою велику кар'єру винахідника і новатора.



7 секретів успіху Стіва Джобса

Перший Секрет - «Робіть те, що любите». Стів Джобс шалено любив справу, якій він присвятив життя. Без любові до справи, якою ви займаєтеся, ви не зможете досягти і половини тих успіхів, яких могли б досягти. Шукайте те, що вам дійсно цікаво, щоб отримувати від роботи задоволення.



Другий Секрет - «Залиште слід у Всесвіті». Стів завжди прагнув змінити світ, зробити його краще і зручніше. Інновації не обов'язково повинні носити глобальний характер, це може бути проєкт з підвищення продуктивності на підприємстві або новий прилад для читання овочів для домогосподарок, головне щоб ваша ідея приносила користь і полегшувала життя звичайних споживачів.



Третій Секрет - «Струсніть вашу свідомість». Намагайтеся уникнути стереотипного мислення. Додайте творчості в кожен робочий процес, накопичуйте новий досвід, враження і знайомства, це допоможе розширити межі вашого стандартного мислення.



Четвертий Секрет - «Продавайте мрії, а не продукти». Стів, як грамотний маркетолог, ніколи не продавав людям просто свої продукти. Він завжди презентував їм щось більше. iPod - це не просто новий музичний плеєр, iPod - це «тисяча пісень у вас в кишені». Так Стів показував, що покупець купує не просто новий пристрій, а мрію, тепер він зможе всі свої музичні уподобання покласти до себе в кишеню і взяти компактний пристрій з собою куди завгодно.



П'ятий Секрет - «Скажіть «ні» тисячі речей». Працюючи над дизайном iPhone або iPod, Стив Джобс завжди намагався викинути все зайве, для того щоб пристрій був зручним, компактним і легким, ті ж принципи він застосовував і при розробці дизайну нових пристроїв. Він вважав, що простота - це найскладніше і найважливіше.



Шостий Секрет - «Створи шалено великий досвід». Стив вважав, що успіх його діяльності багато в чому гарантований саме взаємовідносинами зі своїми клієнтами. Саме тому він намагався створити глибокий емоційний зв'язок споживачів з продуктами Apple. Керуючись цим, він побудував систему золотих стандартів обслуговування та роботи з покупцями в роздрібній мережі Apple Store.



Сьомий Секрет - «Опануйте послання». Важливим елементом запуску нового продукту Стів вважав його презентацію аудиторії. Презентація не повинна бути сухим перерахуванням унікальних властивостей продукту, це повинно бути «зачаровуюче шоу, яке повинно схвилювати людей».



Дякую за увагу

Тема 5. Особистість і команда . Як стати ефективним гравцем команди?

Постер



«Сила команди в кожному окремому її гравці. Сила кожного окремого гравця в команді»
Філ Джексон



Група - це сукупність людей, які виділяються із соціуму завдяки наявності певних ознак.



Команда - це група людей, які взаємодіють між собою, координуючи свою роботу для досягнення спільних цілей, доповнюючи і розвиваючи один одного



Тест «командна роль за М. Белбіним»

Блок №	Реалізатор	Координатор	Творець	Генератор ідей	Дослідник	Експерт	Дипломат	Фахівець
1	16	13	15	12	10	17	11	14 - 10
2	20	21 - 3	24	26 - 3	22	23	25 - 4	27
3	37	30	32	33	35	36	34 - 10	31
4	43	47	41	44	46	42	40 - 5	45 - 5
5	51 - 3	55	53	57	54	50 - 3	52	56 - 4
6	65	62	66	60 - 5	67	64	61	63 - 5
7	74 - 5	76	70	75	73	71	77 - 5	72
Підсумок	8	3	0	8	0	3	24	24

Усього – 70 балів

Дипломат

Характеристика. Це люди, що користуються найбільшою підтримкою команди. Вони дуже ввічливі і товариські. Вони уміють бути гнучкими і адаптуватися до будь-якої ситуації і різних людей. *Дипломати* дуже дипломатичні і сприйнятливі. Вони уміють слухати інших і співпереживати, дуже популярні в команді. У роботі вони покладаються на чутливість, але можуть зіткнутися зі складністю при ухваленні рішень в термінових і невідкладних ситуаціях.

Функціональність. Роль *Дипломатів* полягає в запобіганні міжособових проблем, що з'являються в команді, і тому це дозволяє ефективно працювати всім її членам. Уникаючи проблем, вони йтимуть довгою дорогою, ради того, щоб обійти їх стороною. Вони не часто стають керівниками, тим більше, якщо їх безпосередній начальник підкоряється *Творцеві*. Це створює клімат, в якому дипломатія і сприйнятливість людей цього типу є справжньою знахідкою для команди, особливо при управлінському стилі, де конфлікти можуть виникати і повинні штучно присікатися. Такі люди як керівники не представляють загрозу ні для кого і тому завжди бажані для підлеглих. *Дипломати* служать свого роду «мастилом» для команди, а люди в такій обстановці співпрацюють краще.

Фахівець

Характеристика. Це особи, які пишаються придбаними технічними навиками і вміннями у вузькій сфері. Їх пріоритетами є надання професійних послуг, сприяння і просування в своїй сфері діяльності. Проявляючи професіоналізм у своєму предметі, вони рідко цікавляться справами інших. Можливо, вони стануть експертами, слідуючи своїм стандартам і працюючи над вузьким колом специфічних проблем. Взагалі, небагато людей, беззастережно відданих своїй справі і прагнучих стати першокласними фахівцями.

Функціональність. *Фахівці* грають свою специфічну роль в команді завдяки своїм рідкісним навикам, на яких і базується сервіс або виробництво компанії. Будучи керівниками, вони користуються пошаною, оскільки знають набагато більше про свій предмет, чим хто-небудь ще і зазвичай вимушені ухвалювати рішення, спираючись на свій глибокий досвід.

Ролі в команді по Белбіну

Ролі і опис вкладу в роботу команди	Можливі слабкі сторони
Дипломат: співпраця, м'якість, сприйнятливість, дипломатія. Вміє слухати, будувати і попереджувати протиріччя.	Нерішучість в суперечливих ситуаціях.
Фахівець: цілеспрямованість, відданість своїй справі. Надає знання та вміння зі специфічних питань.	Робить вклад лише у вузькій сфері. Надзвичайно зосереджений на технічному боці справи.

Презентація



Вперше термін «команда» почав застосовуватися в лексиконі спортсменів, будучи складовою частиною побудови їх тайм-менеджменту. На даний момент це поняття значно розширило сферу свого застосування і є актуальним для багатьох сфер. Команда — це термін, яким позначають невеликі групи (від 3 до 12 осіб), що мають яскраво виражену шльову спрямованість і інтенсивну взаємодію між членами групи. Виходячи з цього, командна робота — це ефективна і продуктивна практична діяльність команди. Або ж це певна спільна та цілеспрямована робота групи фахівців, які працюють за заздалегідь встановленими правилами.



Успіх бізнесу, змагань чи спортивних досягнень великою мірою залежить від ефективної роботи команди. Якщо команда слабка, непрофесійна, безвідповідальна — жодні стратегії, правильно підібрані інструменти, системи планування та бюджети вам не допоможуть. Найчастіші проблеми, з якими стикаються команди, — велика текучка, незрозуміння навіщо і чому учасники роблять свою роботу, низький рівень комунікації. Ефективна робота у команді можлива тоді, коли вона цілісна і дотримується певних принципів. Саме це базові поняття командної роботи роблять дії спільноти людей цінними. Розглянемо ці поняття.



1. **Робота в команді:** Сенса командної роботи в тому, що всі завдання мають вирішуватися колективно та взаємодіючи. Високоєфективна команда – це команда, в якій учасники одне одного чують. При правильно побудованій роботі, людський фактор не впливає на кінцевий результат, навіть якщо хтось припуститься помилки.

2. **Загальні цілі:** Мета має бути чітко сформульована і всім зрозуміла. Побудова успішної команди можлива, коли всі, хто бере участь у процесі, спільно формують цілі, розробляють шляхи їх досягнення, приймають завдання та погоджуються із розробленою стратегією. Усі завдання мають призвести до досягнення однієї спільної мети.



3. **Розподіл ролей:** Команда – це система, яка самотужки випускає готовий продукт чи проект. Правильний розподіл ролей важливий для якісного результату та спрощення процесу вирішення завдань. Справжня команда сама планує роботу, розподіляє ролі та долає труднощі.

4. **Спільне планування:** Щоб створити успішну команду, необхідно надати можливість спільно розставляти пріоритети і розподіляти навантаження поступово. Для цього команда має синхронізуватися. Спільне планування – найкращий інструмент для синхронізації.



5. **Комунікація:** В команді кожен учасник відвертий і чесний з іншими, готовий вирішувати конфлікти на етапі їх зародження.

6. **Наполеглива праця:** Усі, хто займається сільським господарством, важко працюють, тому в більшості випадків це не є проблемою. Однак згуртування колективу — це інший вид важкої роботи. І це не те, що слід відкласти на потім. Тренінги, які сприятимуть формуванню команди і командного духу, мають відбуватися регулярно і всі працівники мають обов'язково брати в них участь.



9. **Довірчі відносини:** Довіра — це основа роботи у команді, від неї залежить подальший успіх будь-якої командної роботи. Коли серед співробітників є довіра, вони можуть звернутися один до одного за порадою. Це скорочує витрати на виконання завдання.

10. **Загальні цінності:** Кожна людина будує своє життя на певних цінностях. Люди обирають діяльність виходячи зі своїх поглядів і перебувають у спокої лише у разі, коли діють виходячи зі своїх цінностей. Тому для продуктивності співробітника важливо, щоб його робота відповідала його переконанням.



Загальна діяльність команди помітно перевищує суму зусиль її поодиноких гравців і сприяє стрімкому наближенню до досягнення єдиної мети. Це називається ефектом синергії. Ключові навички та зусилля кількох людей піділяють одне одного. Щоб досягти цього ефекту, необхідно правильно підібрати інструменти для побудови колективу, побудувати взаємодію та комунікацію. Тоді команда працює як єдиний злагоджений механізм, де кожен співробітник є його невід'ємною частиною. Це гарантія не тільки успішної роботи усієї команди, а й результатів проекту.



Тема 6. Лідерство. Як досягати максимуму?

Постер



Есе на тему «Моє бачення лідерства»

Лідерство - це ключовий аспект успіху в будь-якій галузі життя. Для мене лідерство - це не просто здатність командувати і керувати іншими, але і здатність надихати та об'єднувати їх для досягнення спільної мети. Лідерство вимагає від людини багато рис і навичок, і воно може виявитися в різних сферах нашого життя, не обмежуючись тільки бізнесом чи політикою.

Однією з ключових рис лідера є віра у власні можливості. Лідер повинен вірити в себе і свої здібності, щоб бути впевненим у прийнятті важливих рішень і керуванні групою. Ця віра власних сил дозволяє лідерові бути впевненим у своїх діях і надавати натхнення іншим. Лідерство також передбачає вміння слухати і розуміти інших. Це важливо для створення спільного підходу до вирішення завдань і для побудови довіри в команді. Лідер повинен бути відкритим до ідей і думок інших, і готовим спільно з ними розвивати стратегію та план дій.

Ще однією важливою рисою лідера є вміння приймати важкі рішення. Лідер повинен бути готовий взяти на себе відповідальність за результати і вирішувати проблеми, які виникають на шляху досягнення мети. Це вимагає відваги і рішучості, але разом з тим розумного підходу і аналізу. Для мене лідерство - це також здатність спонукати інших до саморозвитку і досягнення свого потенціалу. Лідер повинен бути прикладом для інших і надихати їх на пошук нових можливостей і вдосконалення.

Загалом, лідерство - це про активну участь у формуванні майбутнього, яке не обмежується тільки власними інтересами, але ставить на перше місце спільні цілі та колективне благополуччя. Лідер відомий своєю здатністю керувати не тільки людьми, але й процесами і ресурсами, щоб досягти успіху в будь-якій галузі.

