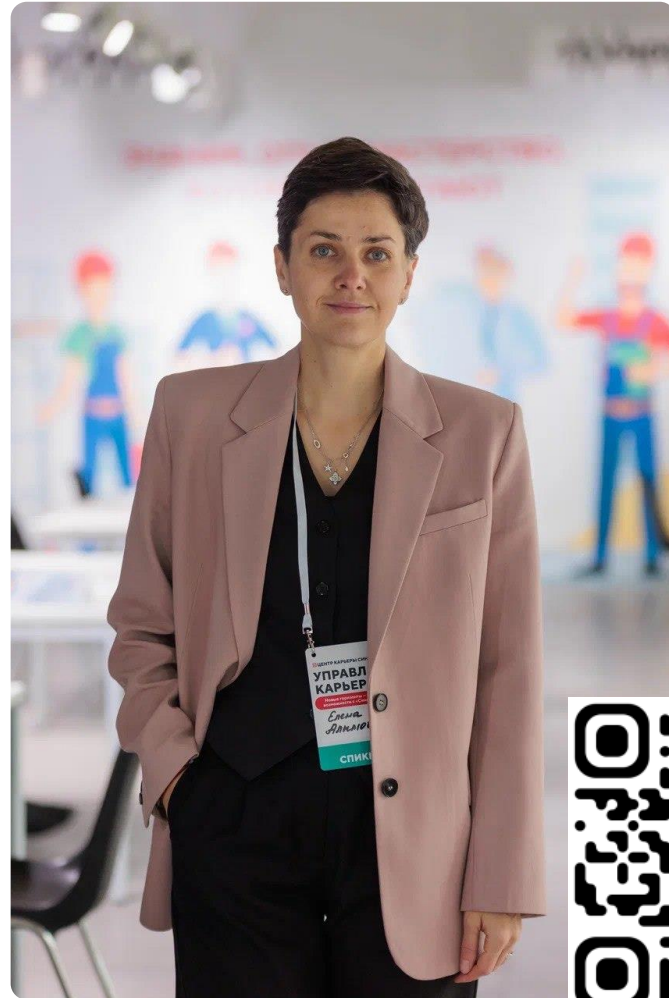


# Оценка собственной эффективности и определение зон развития

## Елена Алымова

- HR консультант
- Карьерный консультант и коуч ICI
- Профориентолог для взрослых и подростков
- Психолог в методе позитивная психотерапия
- Спикер Федеральных карьерных и бизнес конференций
- Бизнес-тренер
- Автор Forbes, РБК Pro, Psychologies, Ведомости

20+ лет опыта работы в HR KPMG, EY, Enel, Bayer, AstraZeneca



# Цели вебинара

- 1 Изучить инструменты для оценки и развития своей эффективности здесь и сейчас.**
- 2 Научиться видеть свои сильные стороны и зоны роста.**
- 3 Создать работающий план личного развития (ИПР).**

Как вы можете охарактеризовать свой вклад в развитие Добро РФ за последний месяц?

- Напишите ответ в чат.

# Что такое личная эффективность?

- Личная эффективность – умение применять свои знания, умения, время и ресурсы для достижения своих целей и развития потенциала с минимальными затратами.
- Эффективность = Результат (что сделано) + Способ (как сделано, с какими ресурсами и влиянием).

# Зачем развивать личную эффективность?

- Повышение продуктивности работы Центров
- Увеличение количества и качества реализованных проектов
- Улучшение коммуникации с волонтерами, партнерами и целевой аудиторией
- Повышение вовлеченности
- Улучшение командной работы
- Профилактика выгорания
- Повышение общего благополучия

# 7 навыков высокоэффективных людей. С.Кови

1 Будьте проактивны

2 Начинаяте, представляя конечную цель

3 Сначала делайте то, что необходимо делать сначала

4 Думайте в духе «Выиграл-Выиграл»

5 Сначала стремитесь понять, потом быть понятым

6 Достигайте синергии

7 «Затачивайте пилу»

# 5 принципов личной эффективности

## Осознанность и целеполагание

- «Зачем я это делаю» и «куда я двигаюсь».

## Управление энергией, а не только временем

- Продуктивность и ментальное здоровье

## Фокусировка на ключевых результатах

- Важно/(НЕ) срочно

## Системность и делегирование

- Устойчивые системы и доверие команде

## Рефлексия и постоянное обучение

- Обратная связь и развитие

# Экспресс-диагностика личной эффективности

- Нарисуйте свое «Колесо эффективности»: Разделите круг на 5 секторов, соответствующих ключевым принципам эффективности.
- Оцените удовлетворенность каждым сектором по 10-балльной шкале.
- Сектора с результатом меньше 5 баллов, должны войти в план развития.

## Осознанность и целеполагание

- **Техника «6 Зачем?»:** Для любой большой задачи несколько раз подряд задавайте себе вопрос «Зачем это нужно?». Это помогает докопаться до истинной, фундаментальной цели.
- **SMART цели**
- **Личностный SWOT анализ**

## SMART цели

- S - Specific (Конкретная): Четко определите, что именно вы хотите достичь.
- M - Measurable (Измеримая): Установите критерии, по которым вы сможете оценить прогресс. Как вы узнаете, что достигли цели?
- A - Achievable (Достижимая): Будьте реалистами! Убедитесь, что у вас есть ресурсы и возможности для достижения цели. Цель должна быть сложной, но не невозможной.
- R - Relevant (Актуальная/Релевантная): Цель должна быть важной и значимой для вас. Соответствует ли она вашим общим ценностям и долгосрочным планам?
- T - Time-bound (Ограниченная по времени): Установите конкретный срок для достижения цели. Это создаст ощущение срочности и поможет вам оставаться мотивированным.

## SWOT анализ

### Личностный SWOT-анализ

Ваши внутренние точки опоры

И С П О Л Ь З У Е М	<b>Ваши сильные стороны</b> Образование, опыт Деловые качества Отдельные умения, навыки Ценности, способности «Я умею, могу, способен...» В чем Вы уверены в себе? На что Вы опираетесь внутри себя в трудных си- туациях? <b>S</b>	Р А З В И В А Е М
	<b>Ваши слабые стороны</b> Что Вам трудно? В чем Вы недостаточно хорошо разбираетесь? Что вызывает у Вас диском- форт? Чем злоупотребляют другие люди в отношении Вас? Что Вы не любите делать? <b>W</b>	

Ваши внешние точки опоры

Д Е Л А Е М	<b>Ваши возможности</b> Чему Вы можете и хотите научиться? На что у Вас есть силы, время, мотивация, средства? Что Вам доступно и зави- сит от Вас? Что может Вас усилить, если Вы этому уделите вни- мание? <b>O</b>	И С С Л Е Д У Е М
	<b>Что Вам пока недоступно</b> Что Вам следовало бы сделать, чему уделить больше времени, но Вы не можете это сделать? Что вызывает беспокойство и Вам неподконтрольно? В чем у Вас нет контроля? <b>T</b>	

- Сформулируйте цель.
- Оцените внешние факторы и риски (какие действия можно предпринять для достижения целей, что может препятствовать или угрожать их реализации).
- Проанализируйте личные сильные стороны и зоны роста (какие качества и особенности способствуют достижению целей, а какие могут создавать препятствия).

## Управление энергией, а не только временем

- **Энергетический аудит:**

в течение недели отмечайте, какие виды деятельности (в работе и жизни) дают вам энергию (например, общение с командой, нетворкинг, хобби), а какие ее забирают (например, составление отчетов, конфликты). После анализа целенаправленно добавляйте в свой день «энерджайзеры» и минимизируйте «энергетических вампиров».

- **Круг влияния и круг забот (С.Кови):**

- Круг Забот (Reactive Focus) – все проблемы, обстоятельства и ситуации, которые нас волнуют, но на которые мы не можем напрямую повлиять.

- Круг Влияния (Proactive Focus) – то, на что мы можем напрямую повлиять своими действиями, решениями и отношением.

## Управление энергией, а не только временем

- **Модель баланса (Пезешкиан):** Тело, Деятельность, Отношения, Смыслы
  - как распределяется ваше время и энергия, где сосредоточен ваш фокус, где ощущается недостаток, а где избыток?
  - составьте план действий для устранения дефицитов. Начните с небольших шагов.
- Например:
  - *Проводите минимум 1 час с семьей в выходные (Отношения).*
  - *Начните работать с ментором, чтобы продвинуться по карьерной лестнице (Деятельность).*
  - *Определите глобальную цель, к которой вы стремитесь в жизни (Смыслы).*
  - *Ежедневно делайте прогулку на 15 минут (Здоровье).*

## Фокусировка на ключевых результатах

- **Матрица Эйзенхауэра:** Разделяйте все задачи по 4 квадрантам:
  1. Важные и срочные (Кризисы, проекты «горят»). – Делать сразу.
  2. Важные и несрочные (Стратегия, развитие партнерств, обучение). – Вот ваша зона роста! Планировать и делать.
  3. Срочные и неважные (Некоторые звонки, рутинные отчеты). – Делегировать или автоматизировать.
  4. Неважные и несрочные – Исключать.
- **Принцип Парето:** 20% усилий дают 80% результатов, а остальные 80% усилий - лишь 20% результатов.
- **Техника «Помодоро»:** Работайте интервалами: 25 минут концентрации, затем 5 минут перерыва. После 4-х циклов – длинный перерыв 15-30 минут. Это предотвращает ментальную усталость и помогает сохранять фокус.

## Системность и делегирование

- **5 правил эффективного делегирования:**
  1. Чётко определите задачу и ожидаемый результат.
  2. Выбирайте сотрудника, кому делегируете задачу.
  3. Наделите полномочиями и предоставьте ресурсы.
  4. Установите систему контроля и обратной связи.
  5. Признавайте и поощряйте успех.

## Системность и делегирование

- **Карта стейкхолдеров:** регулярно анализируйте, кто ваши ключевые партнеры (НКО, бизнес, власть, СМИ) и выстраивайте систему взаимодействия с каждой группой, а не импровизируйте каждый раз.
- **Чек-листы и шаблоны:** создавайте простые чек-листы для регулярных мероприятий (например, «Чек-лист подготовки к встрече волонтеров»), шаблоны писем для партнеров, отчетов.
- **Управление проектами:** рассматривайте задачи как мини-проекты, определяйте цели, время, ресурсы, планы. Контролируйте выполнение.

## Рефлексия и постоянное обучение

- «Ретроспектива» недели/месяца: Выделите 20 минут в пятницу, чтобы ответить на три вопроса:
  1. Что было сделано хорошо? (Чтобы это закрепить).
  2. Что можно улучшить? (Чтобы это исправить).
  3. Что я узнал нового? (Чтобы это интегрировать).
- Регулярный запрос **обратной связи** (Feedback)
- «Журнал успеха»: Записывайте в него свои ежедневные и еженедельные достижения, даже небольшие.

- принцип построения ИПР:

**Обучение:** тренинги, повышение квалификации

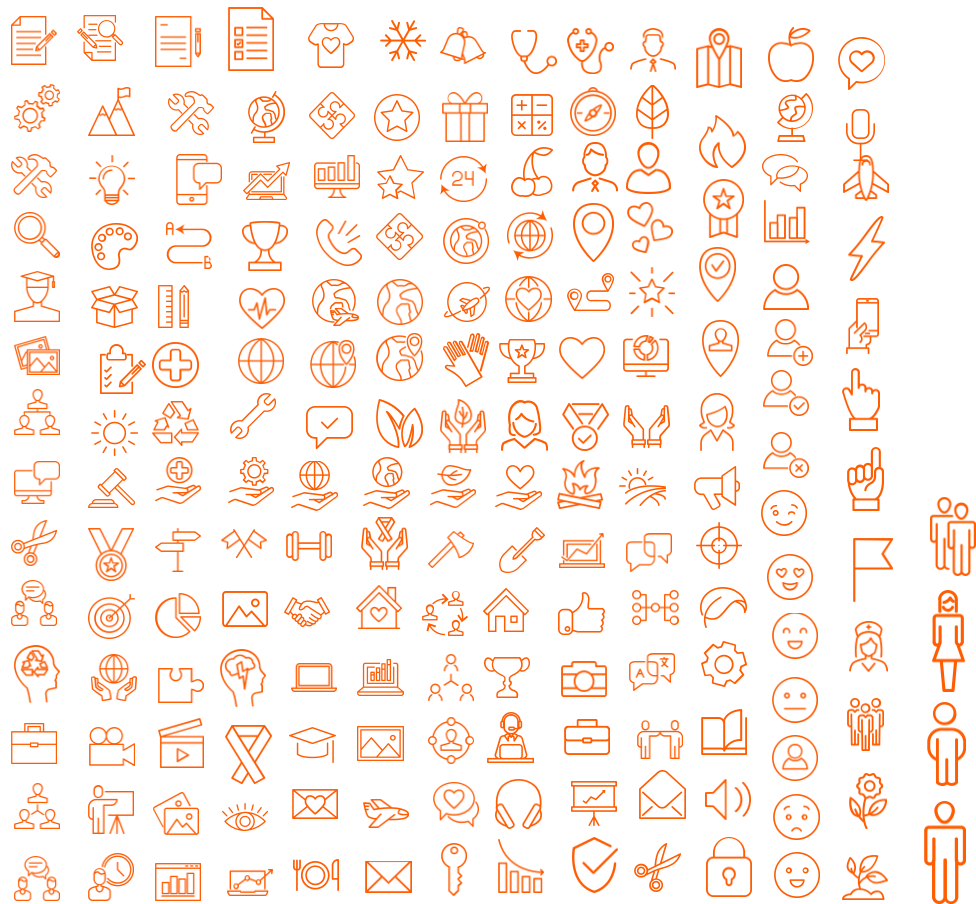
**Общение:** коучинг, менторство, обратная связь

**Опыт:** практика, проекты

- Структура ИПР:
  - Цель развития: "Усилить влияние центра на процесс принятия решений в городе".
  - Навык: "Навыки публичных выступлений и работы с возражениями".
  - Действия (Что я буду делать?): "Выступить с инициативой на 3-х публичных совещаниях при администрации", "Пройти курс по аргументации".
  - Ресурсы/Инструменты (Что мне нужно?): "Поддержка команды для подготовки данных", "Обратная связь от коллеги после выступления".
  - Сроки: Указать квартал или месяц.
  - Критерии успеха (Как я пойму, что достиг цели?): "Моя инициатива была включена в план работы администрации", "Я получил(а) запрос на повторное выступление".
- ИПР – это ваш личный договор с самим собой. Он должен быть реалистичным, гибким и живым.

- Ваша эффективность измерима через ключевые принципы.
- Определите сильные стороны и зоны роста через самоанализ и обратную связь.
- Используйте разнообразные инструменты развития, ключевое – обучение на практике.
- Создайте простой и понятный ИПР как «дорожную карту» своего роста.
- Каким будет ваш первый шаг к повышению собственной эффективности?
- В течение недели выделите 1 час, чтобы сделать шаблон ИПР хотя бы по одной, самой актуальной для вас, зоне развития.

# Оранжевые иконки





# Оранжевые иконки

