



Проект :
**ОСМЕЛЬСЯ
ПРЕУСПЕТЬ
ВЫЗОВ 2016**



KUZAVOV
CONSULTING

www.kuzavov.com

E-mail: mail@kuzavov.com

Тел.: +7 (499) 322-09-52

Июнь – месяц маленьких достижений

1 навык/привычка-связаны с маленькими победами и достижениями

Навык – дожимать/доводить до конца/быть в фокусе/быть максимально сконцентрированным в момент напряжения/точно выбирать приоритет/избавляться от лишнего/быстро восстанавливаться и переключаться

Привычка – искать прирост/выходить из ситуации с малой победой или изменением/настрой на результат/первенство

Основная цель месяца в коучинге –отработать готовность на маленьких победах создавать движение регулярного прироста результатов

Научиться выделять в любой среде вехи для небольшого достижения вызова на ближайшее время

Проработать готовность механизма психики регулярно справляться с небольшим напряжением



KUZAVOV
CONSULTING

www.kuzavov.com
E-mail: mail@kuzavov.com
Тел.: +7 (499) 322-09-52

Итоги третьей недели июня

Неделя результатов в построении процессов и систем

Что можно отметить как достижение?

Где очевидны улучшения?

Что нового удалось отработать?



KUZAVOV
CONSULTING

www.kuzavov.com

E-mail: mail@kuzavov.com

Тел.: +7 (499) 322-09-52

Июнь - понедельно

1-я неделя –личностные результаты

2-я неделя – результаты взаимодействия с ближним кругом и людьми несвязанными в стратегии достижения, а также бытовые результаты

3-я неделя – результаты настройки процессов

4-я неделя – результаты взаимодействия с персонами в бизнесе и основном направлении деятельности

4-я неделя (21-28 июня

включительно)

Неделя результатов взаимодействия с персоналом в бизнесе и основном направлении деятельности

Смысл целей на этой неделе – достижение явных изменений в качестве и результативности взаимодействия в бизнес среде (компания, партнеры, поставщики и пр.)

Усилить – качество коммуникации в деловой среде

Усилить – степень влияния на результаты через персонал

Усилить – уровень доверия с партнерами и поставщиками

Усилить – результативность проведения организационных встреч и совещаний

Усилить – качество донесения ценностных характеристик

Усилить – качество обратной связи от и к сотрудникам первой линии

Усилить – понимание видения партнерами стратегических инициатив

Усилить – глубину понимания принципов на уровне сотрудников

Усилить – степень конкретики и детализации при передаче информации в структуре



KUZAVOV
CONSULTING

www.kuzavov.com

E-mail: mail@kuzavov.com

Тел.: +7 (499) 322-09-52

Цели 4-й недели

Усиление в рабочем окружении:

Снять конфликтные зоны с

Уточнить дистанцию коммуникации с ...

Улучшить качество обратной связи с ...



Цели 4-й недели

Усиление в партнерском окружении:

Договориться о качестве передачи инфо...

Внести корректировки в понимание

Добиться согласования в

Исключить возможность

Цели 4-й недели

Усиление в клиентском окружении:

Усилить степень знания о ...

Сформировать образ лояльного ..

Получить конкретную обратную связь о

....



KUZAVOV
CONSULTING

www.kuzavov.com

E-mail: mail@kuzavov.com

Тел.: +7 (499) 322-09-52

Неделя и каждый день отдельно

В ближнем и среднем бизнес окружении существует множество «запущенных» каналов коммуникации
Они являются либо усилителями либо утяжелителями Вашей энерго системы
Периодически важно проводить чистку и профилактику всех коммуникационных каналов и связей в рабочей среде

Для этого выделяется специальный проектный период времени, который служит тестовым примером для улучшения и изменения качества этого канала

Каждый день Вы коммуницируете: проводите встречи, переговоры, совещания; участвуете в брифингах и деловых семинарах

Важно поддерживать результативный вектор в каждой коммуникации

Добавить в каждой встрече

Преумножить в каждом контакте

Научиться в любой коммуникации

А также

Что может Вас усилить?

Где вы можете добавить или улучшить ? И тд

Каждый день, без исключения – есть на что обратить внимание



KUZAVOV
CONSULTING

www.kuzavov.com

E-mail: mail@kuzavov.com

Тел.: +7 (499) 322-09-52

Особенности коммуникаций

- Цель встречи
- План-алгоритм встречи
- Неудобные фрагменты
- Нижние условия
- Процесс коммуникации
- Принципы и убеждения внутри встречи
- Фиксирование договорённостей

Особенности коммуникации

- Управление через выгоду
- Расширение и сужение
- Оставаться в зоне функционала (приоритета)
- Трансфер
- Открытая форма проекции и компенсации с клиентом

Отражение коммуникации

- Место для компенсации
- Бессознательные цели внутренних структур
- Рождение сильных отклонений
- Огромное количество неуправляемых реакций и поведенческих привычек
- Одни и те же сценарии

Сегодня ...

Справиться с собой в присутствии неудобного оппонента

Позволить себе аргументировать предложение в отработанной форме

Сконцентрироваться и видеть изменения в оппоненте в зависимости от своих действий

Прекратить убегать из разговора

Перестать бояться себя и своих реакций во время встреч

Позволить себе раздвинуть рамки своего общения



А также

- Быть честным с собой во время коммуникации
- Явно отмечать собственные блоки и напряжение
- Быть готовым их признать и обозначить оппоненту в любой момент
- Находиться в себе и четко отслеживать свои чувства и переживания
- Постоянно держать целевой вектор разговора

Что интересного можно проработать

- Собственные стратегии поведения
- Построить зависимость оппонента от ...
- Использовать изменение настроения
- Поработать с сопротивлением оппонента

Дисциплина/режим дня – июнь

А. Результативное Утро

ПРИНЦИПЫ : ПРИРОСТ

1. Подъем (до 7)
2. Разминка
3. Медитация 40 мин
4. Постановка целей

В. Результативный День

ПРИНЦИПЫ: ПРИРОСТ

1. Достижение цели
2. Привычка НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ
3. Навыки НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

С. Вечер

ПРИНЦИПЫ: ПРИРОСТ

1. Работа над ошибками С УКАЗАНИЕМ УЛУЧШЕНИЙ
2. Медитация 40 мин
3. Отбой (до 24)



Индивидуальная нагрузка

- Тарас - Утренний Подъем – фиксация времени
- Сергей С - Медитация – время и обратная связь
- Андрей - Утренние цели - конкретика и амбиции
- Виолетта - 17
- Екатерина - Реализация цели дня - конкретика и достижение
- Сергей - Проработка навыка - конкретика и модель
- Юрий - Проработка привычки - конкретика и модель
- Сергей - Разбор цели дня/ошибки/причины/выводы-
- Вадим - Медитация вечерняя - время и обратная связь
- Илья - Дневник – четкость и регулярность
- Света - Регулярное участие в чате-
- Ирина - Разбор фильма - обратная связь и анализ
- Алексей - Ежедневное соответствие всех участников целям недели
- Денис - Разбор результатов недели

Синемалогия

- Суббота- просмотр и разбор художественного фильма под вопросы
- Разбор проходит в чате в воскресенье – все отвечают на вопросы и каждый создает вывод
- Обсуждение открытое
- Разбор важен в логике поставленных вопросов
- Друг другу важно задавать вопросы - проясняя мнение и позицию

Возврат к главному

Область реализации

Способ реализации

Конечный порт реализации

Зачем все это

Можно выбрать цели



KUZAVOV
CONSULTING

www.kuzavov.com

E-mail: mail@kuzavov.com

Тел.: +7 (499) 322-09-52

Реализация на каждый день

Чему отвечает ежедневная цель
Какую часть моей реализации она
затрагивает

Либо драйв, либо тоска

- Возврат к точке выбора
- Мое – ключевая идентификация
- Место приложения усилий

Полгода за плечами

С 28-го июня по 30-е личные консультации

Целевые вопросы и задание на второе полугодие

План проработки навыков и привычек

План снятия узких мест и сдерживающих факторов