

Иновативен подход за подобряване на условията за ефективност и модел за активизиране на вътрешния потенциал на екипа на фирмата

инж. Мирослава Узунова

Професионално и идейно съм свързана с личностното и кариерно развитие, като правя обучения и индивидуални консултации.

По-голяма част от придобитата ми квалификация и стартирането на практиката ми е от Киев, Украйна.

Цели - да ви представя два синтезирани и концентрирани модела

- Първият са условията за ефективност, в която и да е сфера от живота ни.
- Вторият модел може да се разглежда едновременно и като техника, която работи на индивидуално ниво и в екип. Когато се приложи в група, се сформира екип, което значително подобрява дейността на фирмата. Наблюдава се синергетичен ефект където $1+1$ вече не е 2 , а е примерно $5, 6$ и повече. Като критерий за оценката на това е, че сборът от качествата на един член от екипа и от качествата на другия член, при извършване на определен процес или единица работа, поражда в пъти по голям ефект, отколкото когато дадената работа се извършва от всеки един по отделно.
- **Като резултат** от тази презентация очаквам всеки един от вас да открие нещо ново и ефективно за себе си.

Според д-р на психологичните науки, професор и академик Сергей Ковалъов, в която и да е дейност са открити 4 най-важни условия за ефективност. Тези условия са представени като метафора за три минутния семинар. Съгласно тази метафора, за да се постигне успех в живота, са необходими тези 4 неща:

- Да бъдем в съгласие със себе си и света около нас, тоест да признаем, да приемем това, което съществува, като не е задължително да го променяме, да го харесваме и т.н. ситуацията е такава, каквато е – в повечето случаи не ни харесва като цяло или винаги има нещо, което да вгорчава живота ни.
- Да знаем това, което искаме, това което желаем, да имаме ясна представа за предполагаемия резултат.
- Да бъдем внимателни и да бъдем открити, за да можем да забележим, че се движим към целта, резултата.
- Да проявяваме достатъчно гъвкавост, настойчиво да променяме действията си, докато постигнем това, което желаем.

УСЛОВИЯ ЗА ЕФЕКТИВНОСТ

Да сме в съгласие
със
себе си

Да знаем какво
искаме

Да сме гъвкави
да променяме
действията си,
докато постигнем
резултата

Да държим
сетивата си
отворени

Модел и техника, който, когато се използва индивидуално, действа като мотиватор, а когато се приложи в група, се сформира екип.

Неврологични нива или пирамида на неврологичните нива.

- Модел, в който има огромно разнообразие във форма и съдържание. Това е същото, както когато използваме седемте ноти, за да създаваме всякакви мелодии. В този модел логичните нива са връзка между отделните елементи на субективния опит и се отнасят в йерархия на нивата на процеса за даден човек или група.
- Съвременните психо-технологии твърдят, че човек действа въз основа на своята среда, способности, ценности и убеждения. Това е добре структурирана организация на различно ниво и дълбочина на нашето мислене, което води до нашето поведение и резултати. Всеки резултат би могъл да се приеме като следствие от определена причина. Например здравето е резултат от хармонично равновесие между разпределяне на времето за работа, сън, почивка, движение, спорт, определен начин на хранене. Постигането на финансов успех е резултат от предварителна подготовка и действия, насочени към целта.
- Ако използваме модела на айсберга, знаем, че можем да видим на повърхността само от 5 до 10 % от общата му маса, а за да видим какво има отдолу, ни е необходимо да се гмурнем, за да открием какво има в дълбочината.
- Този модел ни дава възможност да осъзнаем как общуваме със себе си и с другите. Показва как влиянието на нашите мисли, които изразяваме чрез езика, могат да окажат влияние върху съзнанието ни и взаимодействието ни с другите в работна среда например.

Модел и техника, който, когато се използва индивидуално, действа като мотиватор, а когато се приложи в група, се сформира екип. Неврологични нива или пирамида на неврологичните нива.



Среда за реализация, обкръжение и поведение

- Тези понятия за първите две нива на всички са известни и разбираеми. И както казах преди малко, промените там не биха донесли трайни качествени и ефективни трансформации.
- След като обърнете задълбочено внимание на всяко от нивата, вероятно ще забележите как те започват да си влияят едно на друго. Ако промените само едно от нивата, съществуват огромни шансове вълните на тази промяна да се разпространят и по долните нива, защото всяко по-високо ниво се превръща в събирателна точка на всички долни. Ще забележите, че нивата над това, което променяте, обикновено остават същите.

Способности, знания, умения

Способностите – това са индивидуалните особености на личността, които са субективните условия за успешното осъществяване на определен вид дейност. Според Р. Дилтс голяма част от поведението ни идва от „умствената карта“ и от други вътрешни процеси, чиито ресурси са вътре в ума ни. Това е нивото на опит, което се крие зад непосредственото ни възприятие за околната среда. Това ниво се различава от ниво поведение с това, че тук се появяват алгоритми и стратегии зад поведението. Отговаря на въпроса „Как?“. **Способностите** определят избора на поведение, един вид – вътрешните сили на нашето поведение, източниците на движение. Бих искала да обърна внимание, че в повечето случаи хората възприемат способностите като знания и умения, но е полезно да се фокусираме и върху факта как знанията се прилагат на практика и как умениято/а се прилага за постигането на специфични резултати. И в този контекст се вижда, как разликите, които правим, оказват влияние на всеки резултат.

Вярвания, убеждения, ценности

- Крайъгълен камък на личните резултати се явяват нашите убеждения. Разбиранията ни за нас самите, за околните и за света изобщо, биха могли да ограничат, да потвърдят или да разширят възможностите ни за самоусъвършенстване.
- Убежденията притежават забележителната тенденция да се превръщат в самосбъдващи се пророчества. Убежденията и липсата на такива относно нашите способности и потенциал могат да се възприемат като своеобразни пътни карти, отвеждащи ни към определена дестинация.
- Според Дезмънд Гилфойл (специалист в социалната психология, образованието, невролингвистиката, моделиране на човешкото поведение и неговото усъвършенстване) независимо от кариерата или призванието, на което вече сте се посветили, вашите способности и поведенчески модели ще бъдат ограничени или разширени от етикета, който си изберете, от убежденията, ценностите и качествата, които го характеризират.
- Ценностите, убежденията и качествата са онези неща, които детерминират поведението на всеки един човек. Те ръководят целенасочеността и намеренията, като подпомагат или подкопават уменията и поведението, произтичащи от имиджа, който си присвоява личността.

Източниците на неефективност през призмата на модела

Идентичност

Аз не мога да направя това тук.

Убеждение

Аз не мога да направя това тук.

Способност

Аз не мога да направя това тук.

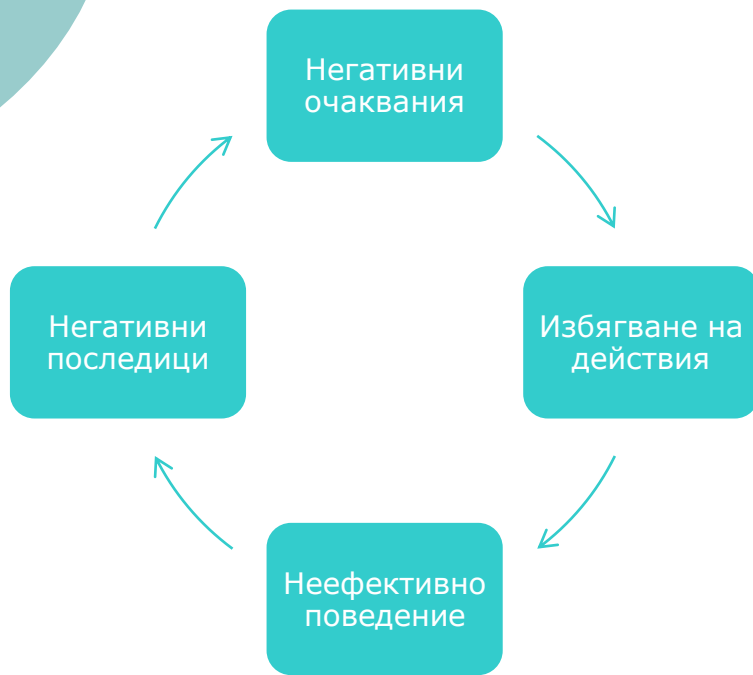
Поведение

Аз не мога да направя това тук.

Обкръжение

Аз не мога да направя това тук.

Примерен алгоритъм за преход от кръга на неефективно поведение към ефективно



Кои способности, знания и умения, които вече имам, ще ми спомогнат да увелича ефективността си?
Кои от тях ще приложа веднага?
Какви способности, знания и умения е необходимо да усвоя и изградя в себе си, за да постигна желаната ефективност?
Кое е първото нещо, което ще направя, за да започна да ги изграждам в себе си?
Кои от убежденията, които имам ще подкрепят и спомагат изграждането ми на новото ефективно за мен поведение?

БЛАГОДАРЯ ЗА ВНИМАНИЕТО 😊

Мирослава Узунова

*Вашият личен консултант по личностно и кариерно
усъвършенстване и развитие.*

088 77 00 980

miroslava_uzunova@yahoo.com