

# СЕРИЯ ВЕБИНАРОВ «ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

**Цель:** сформировать и развить у сотрудников навыки, повышающие личную и профессиональную эффективность

**Продолжительность:** 3 вебинара по 1 часу

**Важно:**

- За неделю до вебинара участники получают задание: тест, анкету, кейс или др.
- На вебинаре участники вместе с тренером обсуждают результаты выполненного задания, а также разбирают одну из тем/инструментов личной эффективности
- Участники получают рекомендацию на прохождение курса на внутренней платформе, соответствующего тематике (при возможности доступа тренера к материалам)

<b>ВЕБИНАР 1</b> <b>Эмоциональный интеллект</b>	<p>Единственное, к чему стремится каждый человек, это благополучие. Это его главное желание. А благополучие – это успех: профессиональный, семейный, творческий и т.д.</p> <p>Принято считать, что основным критерием успеха является высокий умственный интеллект. Но, если мы посмотрим по сторонам, то убедимся, что это далеко не всегда так.</p> <p>Так что же делает нас успешными и счастливыми?</p> <p>На вебинаре вы узнаете о том, что такое «эмоциональный интеллект», каковы способы его развития, и как это влияет на качество жизни человека.</p>
<b>ВЕБИНАР 2</b> <b>Модель индивидуальных различий DISC</b>	<p>Модель DISC в настоящее время является самой популярной «типологией», которая относит каждого из нас к одному из 4-х типов в соответствии с нашими врожденными и воспитанными особенностями.</p> <p>На вебинаре вы познакомитесь с этой моделью, узнаете, характеристиками какого типа обладаете вы и ваши знакомые.</p> <p>Это поможет вам лучше понять себя и окружающих людей, их ожидания, причины тех или иных поступков, конфликтов, сильные и слабые стороны, а также научиться взаимодействовать друг с другом более эффективно.</p>
<b>ВЕБИНАР 3</b> <b>Коммуникативный квадрат Шульца фон Туна</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Сотрудник говорит руководителю: «Я боюсь не справиться с этой задачей», а имеет ввиду: «Скажите, что такие задачи я выполняю лучше остальных, и уверьте, что поможете при необходимости»</li><li>• Жена говорит мужу: «Психологи говорят, что нужно менять обстановку, чтобы сохранять бодрость», а имеет ввиду: «Ты же обещал, что мы на эти праздники поедem к морю»</li></ul> <p>Часто и по разным причинам люди говорят нам одно, а имеют ввиду несколько иное. А мы не всегда читаем «между строк», и отвечаем совершенно не то, что от нас ожидают. Результат – недопонимание.</p> <p>Шульц фон Тун, немецкий психолог-коммуниколог, говорит о том, что важно всегда стараться услышать больше и глубже. Тогда между нами будет больше взаимопонимания.</p> <p>А как научиться слышать больше, мы обсудим на вебинаре.</p>

\*Программа носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.