

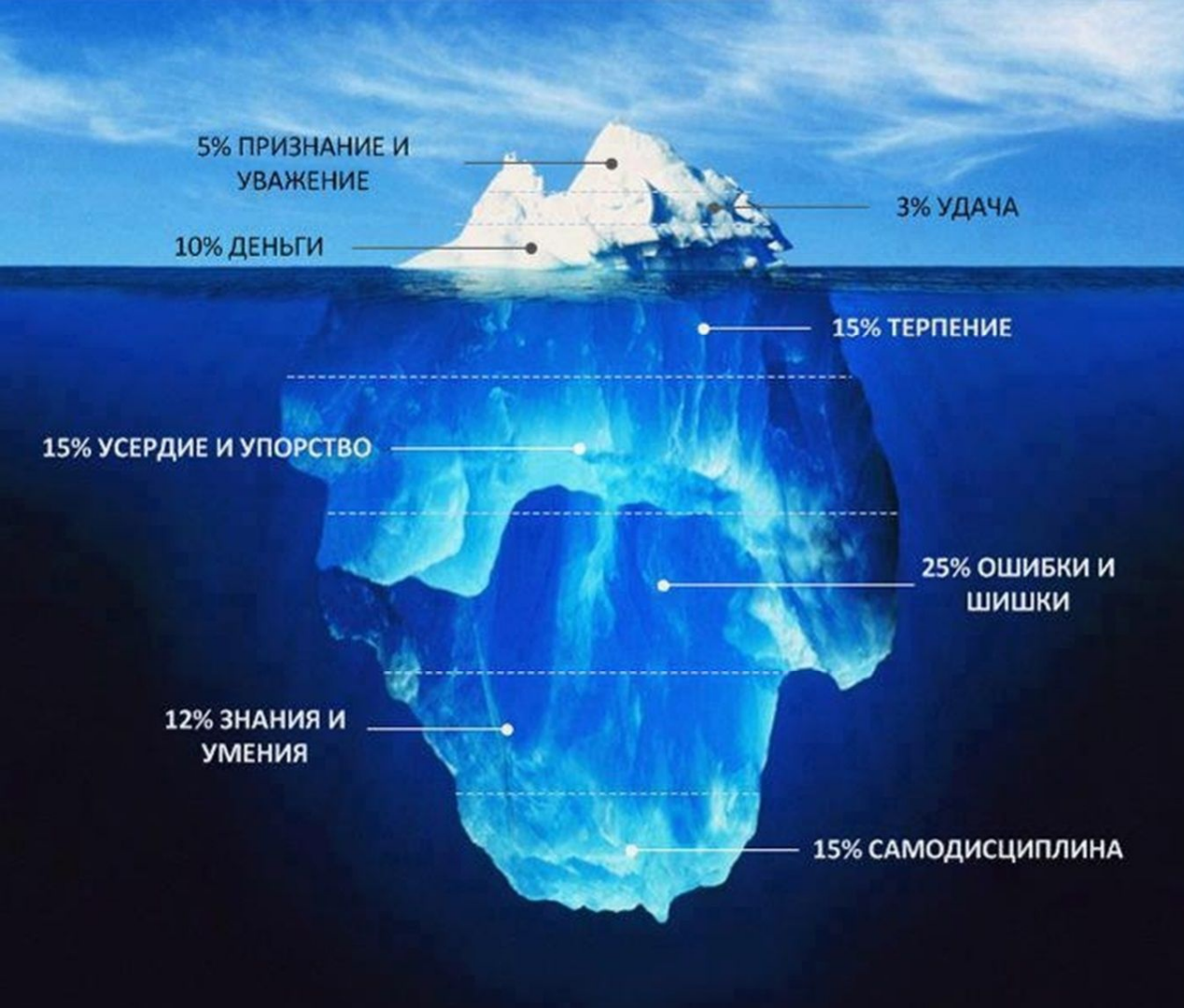
ХАРАКТЕР и УСПЕХ

**Назад в будущее или,
для чего нужны
вдохновляющие письма?**

ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ УСПЕХ?

Вы, наверное, помните наш первый разговор про тренировку характера.

Про то, что видимые признаки успеха – это лишь верхушка айсберга, все самое важное находится под водой.



ДЕЛОВЫЕ КАЧЕСТВА В БИЗНЕСЕ

Мы говорили, что в бизнесе важны деловые качества.



Мы перечислили некоторые деловые качества

и посмотрели три видеоролика (они есть на корпоратале)

Способность вкладывать силы, Упорство, Организованность, Конструктивность, Способность усердно работать, Оптимизм, Решимость, Сосредоточенность, Мудрость, Надежда, Любовь к обучению, Креативность, Способность мыслить критически, Юмор, Уверенность в своих силах, Целеустремленность, Способность эффективно направлять энергию, Ответственность, Готовность к решению сложных задач, Выносливость, Самоконтроль, Честолюбие, Адаптируемость, Находчивость, Надежность, Позитивная смелость, Дух соперничества, Ответственность, Пунктуальность, Решительность, Сила духа, Храбрость, Самосострадание, Терпение к самому себе, Старательность



Мы проговорили, о том, что в погоне за «железным характером» можно превратиться в «Успешного, но бездушного робота»



ЖЕЛЕЗНЫЙ ХАРАКТЕР



УСПЕШНЫЙ РОБОТ

Мы посмотрели много видео и поговорили о «сожалениях умирающих людей», о том, что в конце пути, на «закате», люди жалеют о простых вещах, которым в молодости не уделяли должного внимания.

Я ЖАЛЕЮ ...

ЧТО СЛИШКОМ МНОГО РАБОТАЛ В УЩЕРБ СЕМЬЕ И ЗДОРОВЬЮ

ЧТО ПРОЖИЛ НЕ СВОЮ ЖИЗНЬ

ЧТО МАЛО ПУТЕШЕСТВОВАЛ

ЧТО МАЛО ОБЩАЛСЯ С ДРУЗЬЯМИ

ЧТО НЕ ВЫРАЖАЛ СВОИ ЧУВСТВА

ЧТО ПОКУПАЛ НЕНУЖНЫЕ ВЕЩИ

ЧТО НЕ ПОЗВОЛИЛ СЕБЕ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ

ЧТО СЛИШКОМ МАЛО РОДИЛ ДЕТЕЙ

ЧТО МАЛО УЧИЛСЯ И ЧИТАЛ МАЛО КНИГ

ЧТО МАЛО ВРЕМЕНИ ПРОВОДИЛ С РОДИТЕЛЯМИ

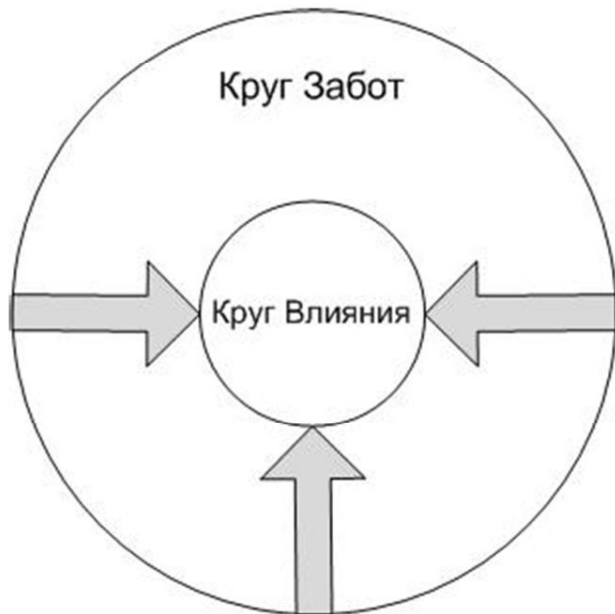
И пришли к выводу, что свою жизнь надо прожить наполненную смыслом

НРАВСТВЕННЫЕ КАЧЕСТВА В БИЗНЕСЕ. Мы согласились с тем, что в бизнесе необходимы нравственные качества, мы посмотрели много видео-роликов (они тоже есть на портале) и перечислили некоторые из нравственных качеств:



Любовь к другим, Забота о других, Доброта, Честность, Верность, Целостность, Скромность, Благодарность, Справедливость, Объективность, Великодушие, Сострадание, Преданность другим, Терпение к другим, Уважение к другим, Честь

ДВА ПОДХОДА К ЖИЗНИ. Мы выяснили, что есть два подхода к жизни «реактивный», и «проактивный». И согласились с тем, что если мы хотим жить счастливо – то нам необходимо меняться и работать над собой.



Реактивный
(малозффективный)
подход к своей жизни



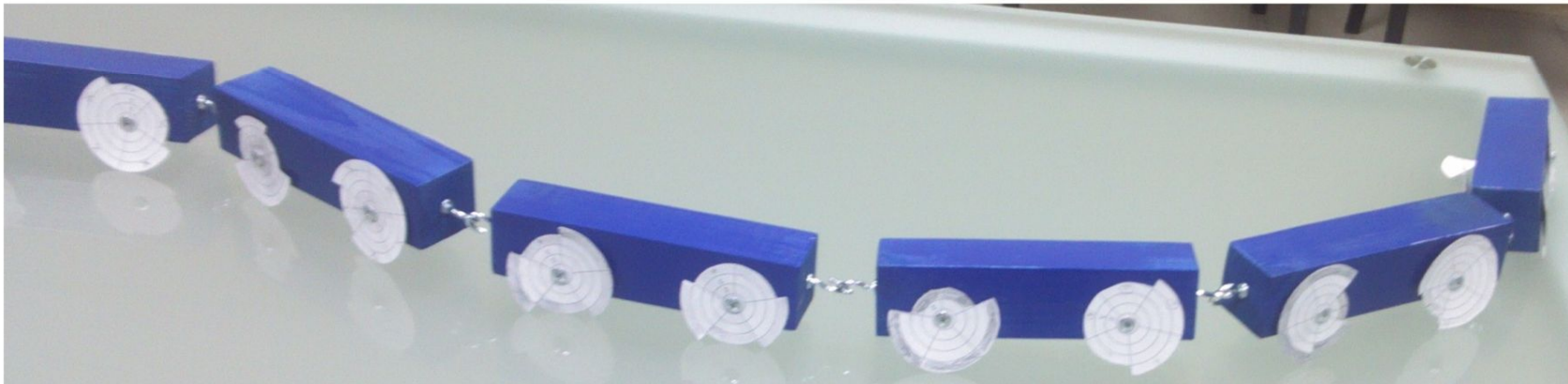
Проактивный
(эффективный)
подход к своей жизни



КОЛЕСО ЖИЗНИ

Мы заполнили колесо жизни, расставив оценки от 1 до 5 в каждой из восьми сфер жизни и закрасили соответствующие сектора

ПАРОВОЗ ОТНОШЕНИЙ В КОЛЛЕКТИВЕ. По аналогичному принципу, мы давным-давно строили «паровозик отношений в коллективе». Вы наверняка замечали на столах синие вагончики с корявыми колесами. Каждое колесо – это оценка гармоничности отношений в отделе. Пять секторов по пятибалльной шкале: Отношения в коллективе, Отношения к работе, Отношения с поставщиками, Отношения с заказчиками, Отношение к будущему. Как вы думаете, сейчас у паровоза колеса будут ровнее? Или останутся такими как три года назад? Или станут еще хуже?



МЫ НАРИСОВАЛИ ПЛОТИНУ ЖИЗНИ

Здоровье

Финансы

Карьера

Общение

Семья

Друзья

Творчество

Отдых

УРОВЕНЬ УСПЕХА





ЧТО ДЛЯ ВАС
ПО НАСТОЯЩЕМУ
ВАЖНО

НА ЧТО ВЫ ТРАТИТЕ
ЭНЕРГИЮ





Мы задавали сами себе
неудобные вопросы?

В том числе:

**ВЫ ГОТОВЫ ВЫХОДИТЬ
ИЗ ЗОНЫ КОМФОРТА?**



МАСТЕРСКАЯ ХАРАКТЕРА

Мы приступили к работе
над характером

ДЮЖИНА КАЧЕСТВ. Мы выбрали шесть деловых качеств и шесть нравственных качеств, которые решили развивать в нашей компании и согласились уделять им внимание по две недели на каждую пару качеств.

6-ть деловых качеств	6-ть нравственных качеств
Целеустремленность	Честность
Организованность	Благодарность
Ответственность	Объективность
Результативность	Вежливость
Эффективность	Верность
Сила духа	Забота о других

ВДОХНОВЛЯЮЩАЯ РАССЫЛКА. Вот собственно и весь рассказ.

В качестве поддержки индивидуальной работы над характером мы запустили ежедневную рассылку. Каждый выпуск рассылки содержит напоминание о качествах характера, над которыми мы работаем в данный момент или уже прошли их.

Сейчас мы тренируем качества «Результативность» и «Вежливость». На следующих неделях с 18.05 по 31.05 мы будем изучать качества «Эффективность» и «Верность».

За все время работы, вам было отправлено 53 письма, в которых содержится более 1000 слайдов. Каждый слайд затрагивает одну из сторон жизни. Вы только представьте, какой поток информации обрушился на вас, а ведь у каждого срочные задачи, дела, рутина.

По статистике, более 50% сотрудников перестали открывать письма. При этом, на словах мы соглашаемся, что работать над характером нужно. Что менять в своей жизни что-то нужно. Но почему-то на деле, мы откладываем работу над собой на завтра, на потом.

САМЫЙ ГЛАВНЫЙ ВОПРОС. Пожалуйста, будьте честны при ответе на него. А вам это нужно? Имеется в виду работать над собой, тренировать свои черты характера. Вы действительно разделяете ценности компании? Вы связываете своё будущее с ней или так «по-маленькому»?

Тенденция в компании такова – мы приветствуем личностное развитие каждого сотрудника и нацелены на построение сплоченной команды из гармоничных личностей, для достижения грандиозных целей и обеспечения своего будущего за счет укрепления компании.

Персонально у вас есть уникальная возможность, стать сильнее, стать профессиональнее, стать лучше, прямо на работе. Тренинг в рабочее время, где еще такое можно встретить. Это уникальный опыт. Для этого вам нужно уделять внимание своему характеру и посвящать этому процессу часть времени. Как сказал один мудрец – ты тренируешься в спортзале, а я тренируюсь постоянно во всем, в жизни, в работе.

Вы готовы?

**ВЫ ГОТОВЫ
СДЕЛАТЬ СЕБЕ
ВЫЗОВ?**

Урок бабочки

Однажды в коконе появилась маленькая щель, случайно проходивший мимо человек долгие часы стоял и наблюдал, как через эту маленькую щель пытается выйти бабочка. Прошло много времени, бабочка как будто оставила свои усилия, а щель оставалась такой же маленькой. Казалось, бабочка сделала все что могла, и что ни на что другое у нее не было больше сил. Тогда человек решил помочь бабочке, он взял перочинный ножик и разрезал кокон. Бабочка тотчас вышла. Но ее тельце было слабым и немощным, ее крылья были прозрачными и едва двигались. Человек продолжал наблюдать, думая, что вот-вот крылья бабочки расправятся и окрепнут и она улетит. Ничего не случилось! Остаток жизни бабочка волочила по земле свое слабое тельце, свои нерасправленные крылья. Она так и не смогла летать. А все потому, что человек, желая ей помочь, не понимал того, что усилие, чтобы выйти через узкую щель кокона, необходимо бабочке, чтобы жидкость из тела перешла в крылья и чтобы бабочка смогла летать. Жизнь заставляла бабочку с трудом покидать эту оболочку, чтобы она могла расти и развиваться.

Иногда именно усилие необходимо нам в жизни. Если бы нам позволено было бы жить, не встречаясь с трудностями, мы были бы обделены. Мы не смогли бы быть такими сильными, как сейчас. Мы никогда не смогли бы летать. Я просил сил - А жизнь дала мне трудности, чтобы сделать меня сильным. Я просил мудрости - А жизнь дала мне проблемы для разрешения. Я просил богатства - А жизнь дала мне мозг и мускулы, чтобы я мог работать. Я просил возможность летать - А жизнь дала мне препятствия, чтобы я их преодолевал. Я просил любви - А жизнь дала мне людей, которым я мог помогать в их проблемах. Я просил благ - А жизнь дала мне возможности. Я ничего не получил из того, о чем просил. Но я получил все, что мне было нужно.





Яркий пример
ОГРАЖДЕНИЙ
(ОГРАничивающих
убеЖДЕНИЙ).

Большинство
так и проживает
жизнь,
не выходя за
пределы,
очерченные
сеткой
убеждений,
"натянутых"
в детстве.

Про уверенность в себе

Однажды к Мастеру пришел молодой человек и сказал:

— Я пришел к тебе, потому что чувствую себя таким жалким и никчемным, что мне не хочется жить. Все вокруг твердят, что я неудачник, растяпа и идиот. Прошу тебя, Мастер, помоги мне!

Мастер, мельком взглянув на юношу, торопливо ответил:

— Извини, но я сейчас очень занят и никак не могу тебе помочь. Мне нужно срочно уладить одно очень важное дело, — и, немного подумав, добавил: — Но если ты согласишься помочь мне в моем деле, то я с удовольствием помогу тебе в твоём.

— С... с удовольствием, Мастер, — пробормотал тот, с горечью отметив, что его в очередной раз отодвигают на второй план.

— Хорошо, — сказал Мастер и снял со своего левого мизинца небольшое кольцо с красивым камнем.

— Возьми коня и скачи на рыночную площадь! Мне нужно срочно продать это кольцо, чтобы отдать долг. Постарайся взять за него побольше и ни в коем случае не соглашайся на цену ниже золотой монеты! Скачи же и возвращайся как можно скорее! Юноша взял кольцо и ускакал. Приехав на рыночную площадь, он стал предлагать кольцо торговцам, и те поначалу с интересом разглядывали его товар.

Но стоило им услышать о золотой монете, как они тут же теряли к кольцу всякий интерес. Одни открыто смеялись ему в лицо, другие просто отворачивались, и лишь один пожилой торговец любезно объяснил ему, что золотая монета — это слишком высокая цена за такое кольцо и что за него могут дать разве что медную монету, ну в крайнем случае серебряную.



Услышав слова старика, молодой человек очень расстроился, ведь он помнил наказ Мастера ни в коем случае не опускать цену ниже золотой монеты. Обойдя весь рынок и предложив кольцо доброй сотне людей, юноша вновь оседлал коня и вернулся обратно. Сильно удрученный неудачей, он вошел к Мастеру.

— Мастер, я не смог выполнить твоего поручения, — с грустью сказал он. — В лучшем случае я мог бы выручить за кольцо пару серебряных монет, но ведь ты не велел соглашаться меньше чем на золотую! А столько это кольцо не стоит.

— Ты только что произнес очень важные слова, сынок! — отозвался Мастер. — Прежде чем пытаться продать кольцо, неплохо было бы установить его истинную ценность! Ну а кто может сделать это лучше, чем ювелир? Скажи-ка к ювелиру да спроси у него, сколько он предложит нам за кольцо. Только, что бы он тебе ни ответил, не продавай кольцо, а возвращайся ко мне. Юноша снова вскочил на коня и отправился к ювелиру.

Ювелир долго рассматривал кольцо через лупу, потом взвесил его на маленьких весах и, наконец, обратился к юноше:

— Передай Мастеру, что сейчас я не могу дать ему больше пятидесяти восьми золотых монет. Но, если он даст мне время, я куплю кольцо за семьдесят, учитывая срочность сделки.

— Семьдесят монет?! — юноша радостно засмеялся, поблагодарил ювелира и во весь опор помчался назад.

— Садись сюда, — сказал Мастер, выслушав оживленный рассказ молодого человека. И знай, сынок, что ты и есть это самое кольцо. Драгоценное и неповторимое! И оценить тебя может только истинный эксперт. Так зачем же ты ходишь по базару, ожидая, что это сделает первый встречный?