

10 ВОПРОСОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ

1. ЕСТЬ ЛИ ПРОБЛЕМА, КОТОРУЮ СТОИТ РЕШАТЬ?

Влияет ли ситуация на работу?

Если сейчас прямого влияния на работу нет, то: если не решать, что будет не так?

2. КАКОВА ВАША ДЕЙСТВИТЕЛЬНАЯ ЦЕЛЬ?

Допустим, человек будет вести себя так же, как сейчас, но его рабочие результаты вырастут в разы — вас его поведение устроит?

Например, человек сидит много в соцсетях, это видит вся команда, и он дает мало результатов. Если он начнет давать много результатов, то это будет нормально, что он продолжает столько сидеть в соцсетях, а вся команда это видит?

Или вам не нравится, как с вами обращается начальник, а вы работаете хорошо, вот только зарплата маленькая. И вы хотите, чтобы вам повысили зарплату, потому что нет смысла так страдать за такие деньги. И вот вопрос: если вам повысят зарплату, то начальник сможет и дальше с вами обращаться так, как он это делает?

3. ЧЕЛОВЕК ВСЕГДА СЕБЯ ТАК ВЕЛ, ИЛИ ЭТО НАЧАЛОСЬ ПОСЛЕ КАКОГО-ТО МОМЕНТА? ПОСЛЕ КАКОГО МОМЕНТА ЭТО НАЧАЛОСЬ? ЧТО МОГЛО ПОСЛУЖИТЬ ПРИЧИНОЙ ПЕРЕКЛЮЧЕНИЯ ПОВЕДЕНИЯ?

Все раньше было хорошо, а тут человек приходит на собрание и срывается на ваше предложение. Почему? Не стоит ли просить про это: «Эй, что случилось?» вместо того, чтобы защищать свое предложение?

4. ЧЕЛОВЕК ПОНИМАЕТ, ЧЕГО ВЫ ОТ НЕГО ХОТИТЕ? (ВЫ ЕМУ ЭТО ЧЕТКО И ПРЯМО ГОВОРИЛИ?)

За 10 лет тренерской практики, мы заметили, что люди довольно плохо умеют читать мысли друг друга. Вы работаете и убиваетесь на работе, а начальство не повышает вам зарплату? А вы с ним прямо обсуждали вопрос зарплаты? Они и сами должны заметить ваши усилия? И как долго вы будете ждать, что они заметят?

5. ОН УМЕЕТ ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ВЫ ОТ НЕГО ХОТИТЕ? (ВЫ КОГДА-НИБУДЬ ВИДЕЛИ, ЧТОБЫ ОН ДЕЛАЛ ТО, ЧТО ВЫ ОТ НЕГО ХОТИТЕ?)

Надеяться, что взрослый человек в момент постановки ему задачи скажет, что он не умеет что-то делать — можно. Но надежда — не самый устойчивый управленческий план. Люди могут не видеть сложности задачи, пока к ней не приступят. А потом могут добросовестно заблуждаться, что смогут быстро разобраться. А когда не разобрались, могут опасаться вопроса: «Чего ж ты сразу не сказал, что не умеешь».

6. У НЕГО ЕСТЬ ФИЗИЧЕСКАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ВЫ ОТ НЕГО ХОТИТЕ? (КТО ЕЩЕ ЕСТ ЕГО ВРЕМЯ?)

Как у человека с ресурсами: техническими, физическим, эмоциональными?

7. КАК ЭТА СИТУАЦИЯ МОЖЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ СО СТОРОНЫ ЧЕЛОВЕКА?

Если развернуть контекст, то что можно увидеть? Голый человек в душе и на Красной площади — несут разные смыслы, потому что контекст разный. Человек не делает задачу — один смысл. А не делает задачу, потому что не согласен с вашим решением по выбору технологий — другой смысл.

8. ЧЕГО ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ДОБИВАТЬСЯ СВОИМ ПОВЕДЕНИЕМ? НАБРОСАЙТЕ ХОТЯ БЫ ДВА-ТРИ ВАРИАНТА.

— ...
— ...
— ...

9. ЧЕГО ОН ВООБЩЕ ХОЧЕТ — КАК ЧЕЛОВЕК? КАКИЕ У НЕГО ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ?

— Денег?
— Карьерного роста?
— Признания?
— Спокойствия?
— Чего еще?

10. КАКИЕ АРГУМЕНТЫ ПОКАЖУТ ЕМУ, ЧТО ЕГО ТЕКУЩЕЕ ПОВЕДЕНИЕ КОНТРУКТРИВНО ЕГО ЦЕЛЯМ?

- Дружище, если ты будешь себя вести так же, как я смогу тебя рекомендовать на повышение?..
- Если это будет продолжаться, как я смогу оценить твой рост?..
- ...

МЫ ДЕЛАЕМ ТОЛЬКО ТО, ЧТО ДЕЛАЕМ ЛУЧШЕ ДРУГИХ: УЧИМ ЛЮДЕЙ РАБОТАТЬ ВДОЛГУЮ.

Школа менеджмента «Стратоплан»

 <https://t.me/StratoplanSchool>

 <https://www.instagram.com/stratoplan/>

 <https://www.youtube.com/channel/UCQwemcJi82TE9-FYNbg8ug>

 <https://www.facebook.com/Stratoplan>

 <https://vk.com/stratoplan>

 <https://www.linkedin.com/company/stratoplan-school/>

 edu@stratoplan-school.com

 +35 (72) 200 88 79

ОТБОР ЛЮДЕЙ СОБЕСЕДОВАНИЯ АДАПТАЦИЯ КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ МОТИВАЦИЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ КОНФЛИКТЫ

РАБОТА С ЗАКАЗЧИКОМ ОЦЕНКА И РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ РАБОТА С ПОЧТОЙ СОВЕЩАНИЯ И ПРЕЗЕНТАЦИИ



ПРОГРАММЫ

Короткие и долгосрочные
Практические задания и работа
в группах
60-70% практика в безопасных
условиях с личными кураторами
Онлайн обратная связь от тренеров

КОРОПОРАТИВНЫЕ СЕМИНАРЫ

Группа до 50 человек
Программа формируется под
заказчика
40-60% практики

КОРОПОРАТИВНЫЕ ТРЕНИНГИ

Группа до 12 человек
Программа формируется под
заказчика
Отработка конкретных навыков