

У настоящей
женщины две
задачи :
быть красивой
и
говорить мужчине,
что он молодец.

Аня, 4 года



КЛЮЧ ТЕСТА

ПОКАЗАТЕЛЬ	ПРЯМОЙ ПУНКТ	ОБРАТНЫЙ ПУНКТ
ВОВЛЕЧЕННОСТЬ	4, 12, 22, 23, 24, 29, 41	2, 3, 10, 11, 14, 28, 32, 37, 38, 40, 42
КОНТРОЛЬ	9, 15, 17, 21, 25, 44	1, 5, 6, 8, 16, 20, 27, 31, 35, 39, 43
ПРИНЯТИЕ РИСКА	34, 45	7, 13, 18, 19, 26, 30, 33, 36

РАСШИФРОВКА

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ (расшифровка) результатов

Показатель	Средний балл по норме	Стандартное отклонение от нормы	Ваш балл	Комментарии
ВОВЛЕЧЕННОСТЬ	37,64	8,08	50	Вовлеченность (commitment) определяется как «убежденность в том, что вовлеченность в происходящее дает максимальный шанс найти нечто стоящее и интересное для личности». Человек с развитым компонентом вовлеченности получает удовольствие от собственной деятельности. В противоположность этому, отсутствие подобной убежденности порождает чувство отвергнутости, ощущение себя «вне» жизни.
КОНТРОЛЬ	29,17	8,43	47	Контроль (control) представляет собой убежденность в том, что борьба позволяет повлиять на результат происходящего, пусть даже это влияние не абсолютно и успех не гарантирован. Противоположность этому — ощущение собственной беспомощности. Человек с сильно развитым компонентом контроля ощущает, что сам выбирает собственную деятельность, свой путь.
ПРИНЯТИЕ РИСКА	13,91	4,39	25	Принятие риска (challenge) — убежденность человека в том, что все то, что с ним случается, способствует его развитию за счет знаний, извлекаемых из опыта, — неважно, позитивного или негативного. Человек, рассматривающий жизнь как способ приобретения опыта, готов действовать в отсутствие надежных гарантий успеха, на свой страх и риск, считая стремление к простому комфорту и безопасности обедняющим жизнь личности. В основе принятия риска лежит идея развития через активное усвоение знаний из опыта и последующее их использование. Для развития принятия риска важно богатство впечатлений, изменчивость и неоднородность среды.
ЖИЗНЕСТОЙКОСТЬ	80,72	18,53	122	Выраженность жизнестойкости в целом и ее компонентов препятствует возникновению внутреннего напряжения в стрессовых ситуациях за счет стойкого совладания со стрессами и восприятия их как менее значимых.



УНИВЕРСАЛЬНАЯ ВАЛЮТА XXI ВЕКА

У меня есть я и мы справимся!

Лена Рисберг

**«СООБЩЕСТВО ИЛИ ЭФФЕКТИВНОЕ
ОКРУЖЕНИЕ — УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ВАЛЮТА 21 ВЕКА»**

ЖИЗНЬ ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА СОСТОИТ ИЗ ТРЕХ СТАДИЙ

- ДО 20 «ЛИЧКА»
- 20-35 «СКИЛЛЫ»
- 35+ «КАПИТАЛ*»

НЕТВОРКИНГ ФОРМИРУЕТ
СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ



**«НЕТВОРКИНГ – ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ
СЕТИ ПОЛЕЗНЫХ СВЯЗЕЙ»»**

**«НЕТВОРКИНГ – НАВЫК ВКЛЮЧЕНИЯ
ОБМЕНОСПОСОБНОСТИ*»»**

БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ.



ЧЕМ Я МОГУ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН?



ОБМЕНОСПОСОБНОСТЬ

МЕНТАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ.
ЧТО МЕШАЕТ НАМ АКТИВНО ОБЩАТЬСЯ И
ВОВЛЕКАТЬСЯ В ЖИЗНИ?

1. Я «ИНТРОВЕРТ»
2. ЭФФЕКТ ФИЛЬМОВ УЖАСОВ («ПЕЛЬМЕШКИ»)
3. Я ВЫГЛЯЖУ ГЛУПО
4. Я КРУТОЙ, КТО МНЕ ТУТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН
5. Я НОВИЧОК, КОМУ Я ТУТ ИНТЕРЕСЕН
6. НЕ СЕЙЧАС, Я СПРОШУ ПОЗЖЕ, А ЛУЧШЕ НАПИШУ
7. У МЕНЯ ВАЖНЫЙ ЗВОНОК/ПЕРЕПИСКА

**«ЭКОСИСТЕМА — ЭТО ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ
ЕДИНСТВО ЖИВЫХ ОРГАНИЗМОВ И СРЕДЫ ИХ
ОБИТАНИЯ.»**

Историческая справка

Определение экосистем бизнес позаимствовал из биологии.
Этот термин в 1930-х годах ввел британский ботаник Артур Тэнсли.

Экосистемой он назвал локальные сообщества организмов, которые взаимодействуют друг с другом и окружающей средой.
Чтобы процветать, эти организмы конкурируют и сотрудничают, совместно эволюционируют и адаптируются к внешним потрясениям.

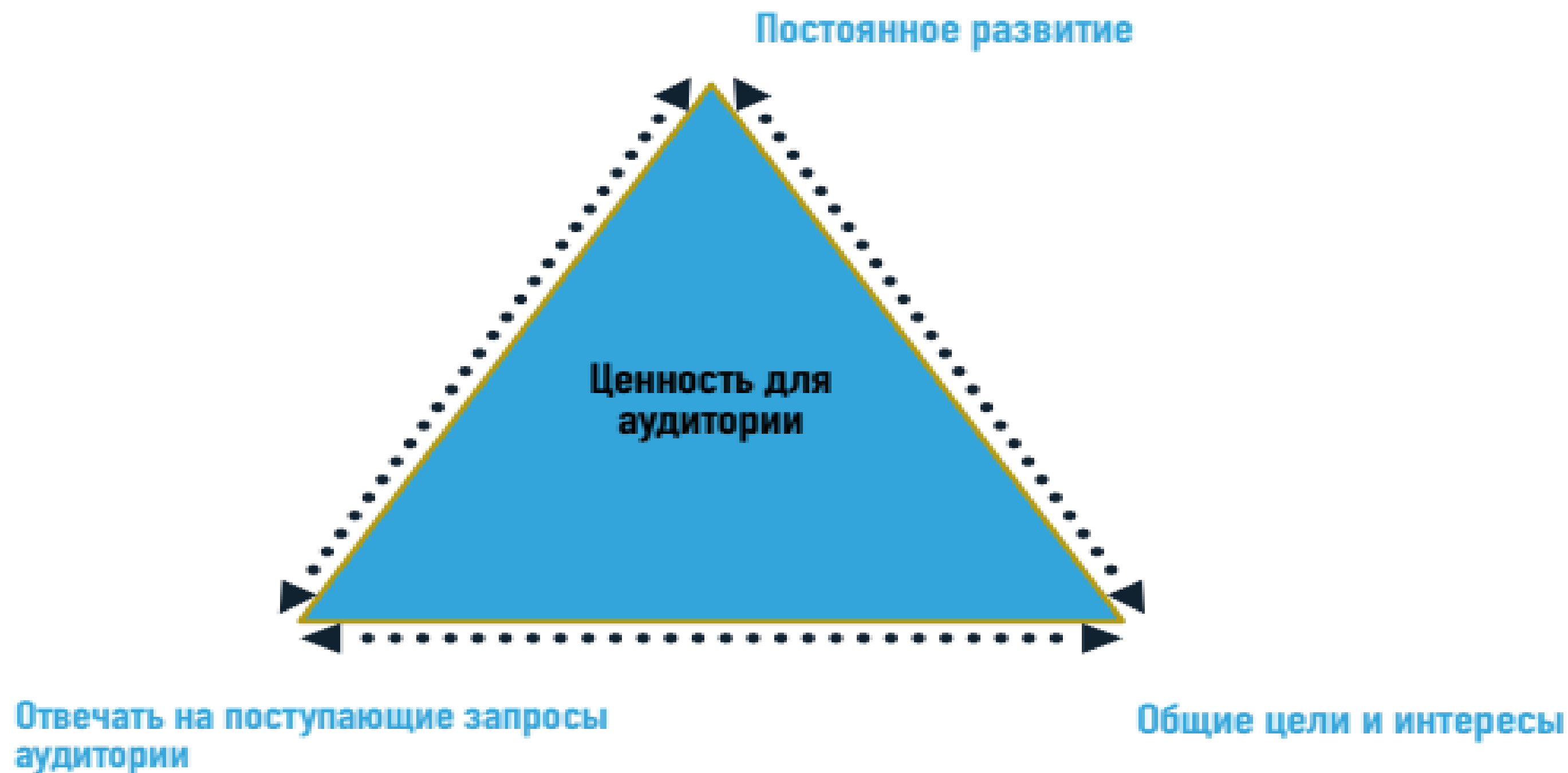
Историческая справка

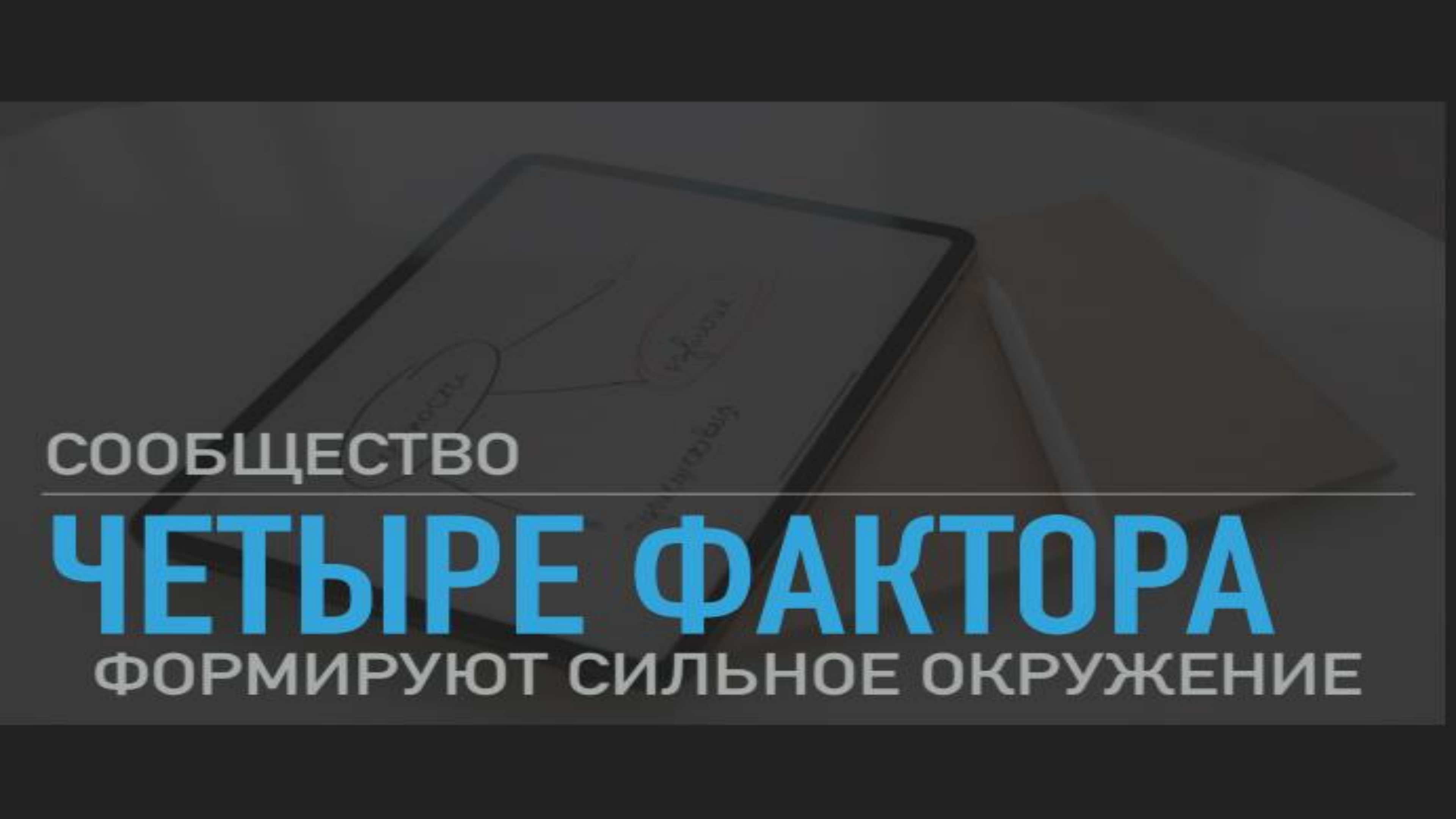
В начале 1990-х годов бизнес-стратег Джеймс Мур перенял эту концепцию и предложил рассматривать компанию не как отдельного игрока, а как представителя бизнес-экосистемы, охватывающей множество участников из разных отраслей.

«Как и ее биологический аналог, бизнес-экосистема постепенно переходит от случайного набора элементов к более структурированному сообществу», — отмечал Мур.

«ЭКОСИСТЕМА — НАБОР СОБСТВЕННЫХ ИЛИ ПАРТНЕРСКИХ СЕРВИСОВ, ОБЪЕДИНЕННЫХ ВОКРУГ ОДНОЙ КОМАНДЫ. МОЖЕТ БЫТЬ СОСРЕДОТОЧЕНА ВОКРУГ ОДНОЙ СФЕРЫ ЖИЗНИ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ ИЛИ ПРОНИКАТЬ СРАЗУ В НЕСКОЛЬКО ИЗ НИХ»

ТРЕУГОЛЬНИК ЭКОСИСТЕМЫ





СООБЩЕСТВО

ЧЕТЫРЕ ФАКТОРА

ФОРМИРУЮТ СИЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

ЧЕТЫРЕ ПРИЗНАКА СООБЩЕСТВА

1 РЕГУЛЯРНОЕ ОБЩЕНИЕ/ ВСТРЕЧИ

2 СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

3 СОЦИАЛЬНЫЕ НОРМЫ

4 ОБЩАЯ КУЛЬТУРА



ЧЕТЫРЕ ПРИЗНАКА СООБЩЕСТВА
КАК МЕНЯТЬ?

1 РЕГУЛЯРНОЕ ОБЩЕНИЕ/ ВСТРЕЧИ

- ВСТРЕЧИ ПОСИДЕЛКИ / ПО ИНТЕРЕСАМ
- ВСТРЕЧИ ДЛЯ НЕТВОРКИНГА / УЗНАТЬ БОЛЬШЕ
- ВСТРЕЧИ МОЗГОВЫЕ ШТУРМЫ / КРЕАТИВ
- ВСТРЕЧИ СОРЕВНОВАНИЯ / ИГРОВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ
- ВСТРЕЧИ СО ВКУСОМ /
- ЧТО-ТО ЕЩЕ



ЧЕТЫРЕ ПРИЗНАКА СООБЩЕСТВА КАК МЕНЯТЬ?

2 СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

- ИНТЕРЕСНЫЙ ЧЕЛОВЕК С ИНТЕРЕСНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ
- ОБЩЕНИЕ НЕ ТОЛЬКО НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТЕМЫ
- ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА НА ВСТРЕЧАХ
- РАЗНЫЕ* КОММУНИКАЦИИ В ОФФ И ОНЛАЙН ФОРМАТЕ
- ГРУППОВОЕ РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ
- ЧТО-ТО ЕЩЕ

ЧЕТЫРЕ ПРИЗНАКА СООБЩЕСТВА КАК МЕНЯТЬ?

3 СОЦИАЛЬНЫЕ НОРМЫ

- ВЫРАБОТКА ТРАДИЦИЙ И НОРМ
- РИТУАЛЫ
- ФИШКИ
- ПРАВИЛА ИГРЫ
- АТМОСФЕРА
- ПАРТНЕРСКИЙ МАРКЕТИНГ
- ЧТО-ТО ЕЩЕ



ЧЕТЫРЕ ПРИЗНАКА СООБЩЕСТВА КАК МЕНЯТЬ?

4 ОБЩАЯ КУЛЬТУРА

- СОВМЕСТНЫЙ ДОСУГ
- СОВМЕСТНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ
- ДРУЖИТЬ СЕМЬЯМИ И ДОМАМИ
- ОБЩЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ «ШЕРИНГ» РЕСУРСОВ
- ЧТО-ТО ЕЩЕ



**«НЕТВОРКИНГ – НАВЫК ВКЛЮЧЕНИЯ
ОБМЕНОСПОСОБНОСТИ*»**

ТОЧКИ КОНТАКТА

ТОЧКИ КОНТАКТА — ЭТО МНОГОЧИСЛЕННЫЕ И РАЗНООБРАЗНЫЕ
— СИТУАЦИИ,
— МОМЕНТЫ,
— МЕСТА,
— ИНТЕРФЕЙСЫ



ЛАЙФХАКИ. МАЛЕНЬКИЕ ШАГИ

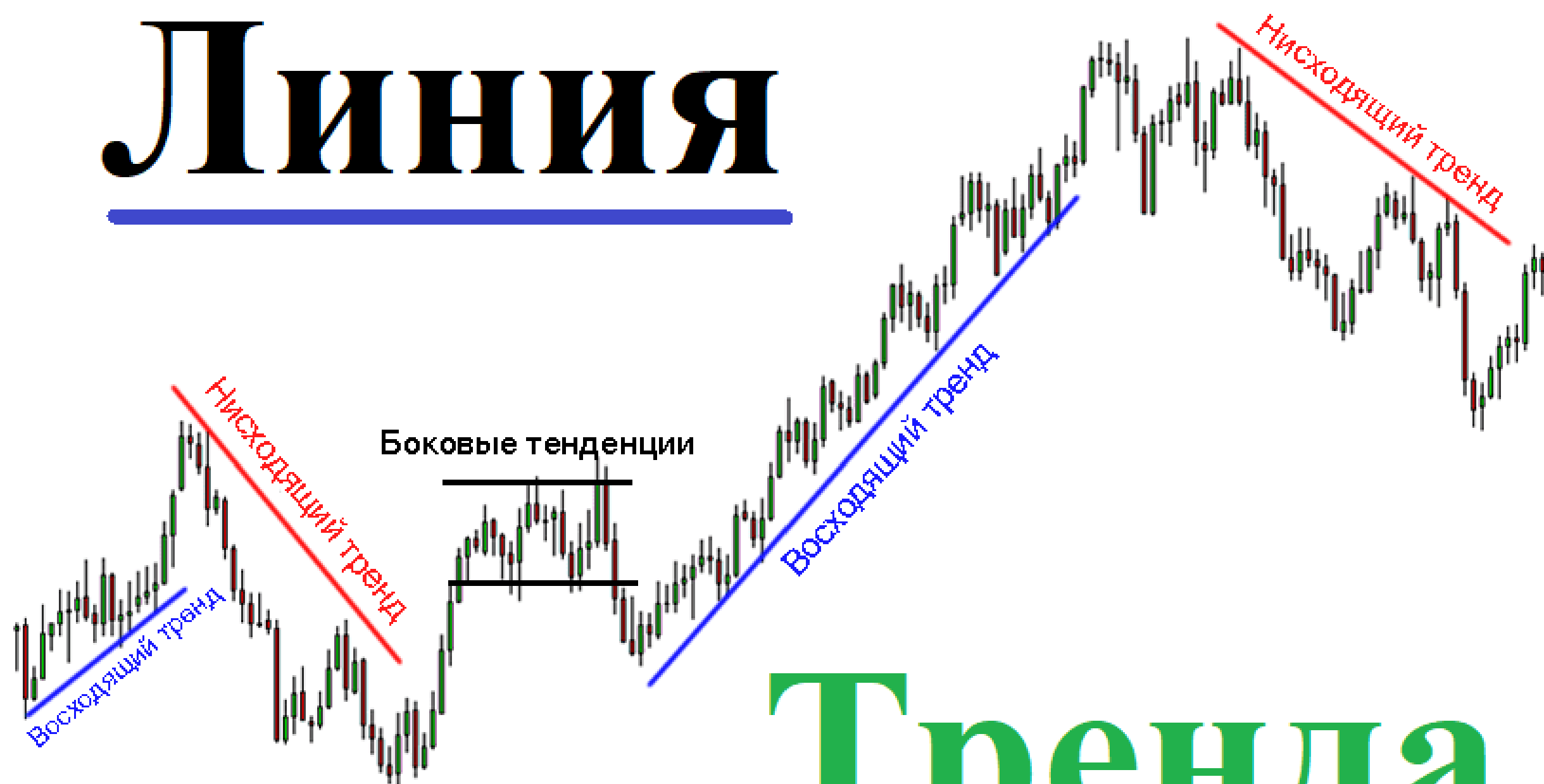
- ЗАДАВАЙ ВОПРОСЫ:
БЫТОВЫЕ ВОПРОСЫ
- СОЗДАЙ СХЕМУ ЦИС
- ФОРМИРУЙ ТРОЙКИ:
- ПОДХОДИ К ПАРАМ (П.1)
- СОЗДАЙ BRAND-CODE
- УЧИТЫВАЙ КОНТЕКСТ
- СОХРАНЯЙ КОНТАКТЫ



ТРЕНДЫ И МЕГАТРЕНДЫ СООБЩЕСТВ

**Тренд (англицизм от trend — тенденция)
основная тенденция изменения чего-либо**

Линия



Тренда

ШАГИ и ДЕЙСТВИЯ ПО СОЗДАНИЮ СИЛЬНОГО ОКРУЖЕНИЯ



МОИ СВЯЗИ. ПЕРЕЗАГРУЗКА.

КАК АКТИВИРОВАТЬ СВОИ СВЯЗИ

- ОПИСАТЬ КОНТАКТЫ В ТЕЛЕФОНЕ, ДОПОЛНИТЬ ИНФОРМАЦИЮ
- НАПИСАТЬ СООБЩЕНИЕ ОБ ИЗМЕНЕНИИ СВОЕГО СТАТУСА (СУБЕРЕН, ЕСТЬ НОВОСТИ)
- РАССКАЗАТЬ БЛИЖНЕМУ КРУГУ КОНТАКТОВ, ЧЕМ ВЫ МОЖЕТЕ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫ
- РАЗМЕСТИТЬ СВОЕ ПОРТФОЛИО В ОТКРЫТОМ ДОСТУПЕ ДЛЯ ВАШИХ КОНТАКТОВ
- ЗАПУСТИТЬ ИГРОВЫЕ МЕХАНИКИ В ОБЩЕНИИ СО СВОЕЙ БАЗОЙ КОНТАКТОВ
- ВАШИ РОДНЫЕ - ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О НОВЫХ ПОЛЕЗНЫХ КОНТАКТАХ (КОННЕКТОРЫ)

Гало-эффект

когнитивное искажение, результат воздействия общего впечатления о чем-либо на восприятие его частных особенностей. Примером может служить впечатление, что у людей с привлекательной внешностью большие умственные способности

Эффект проекции

состоит в том, что человек приписывает другому человеку те черты характера и качества, которые есть в нём самом, либо на Вас переносят черты групп и сообществ, членом которых Вы являетесь.

Эффект последовательности

— влияние одного из условий на следующее за ним. Людям должна быть понятна траектория Вашего развития как профессионала , как личности.

Психологические эффекты



Окно Джохари

было создано американскими психологами Джозефом Лифтом (1916—2014) и Харрингтоном Инхамом (1914—1995) в 1955 году. Это техника, позволяющая людям лучше понять взаимосвязь между своими личными качествами и тем, как их воспринимают окружающие

Познание

Контроль

Развитие

Разведка





Лучший
способ
предсказать
будущее – это
создать его.

Авраам Линкольн

МОДЕЛЬ ИНТЕЛЛЕКТОВ БУДУЩЕГО

IQ

Intelligence quotient

EQ

Emotional quotient

VQ

Vitality quotient

LQ

Love quotient



IQ

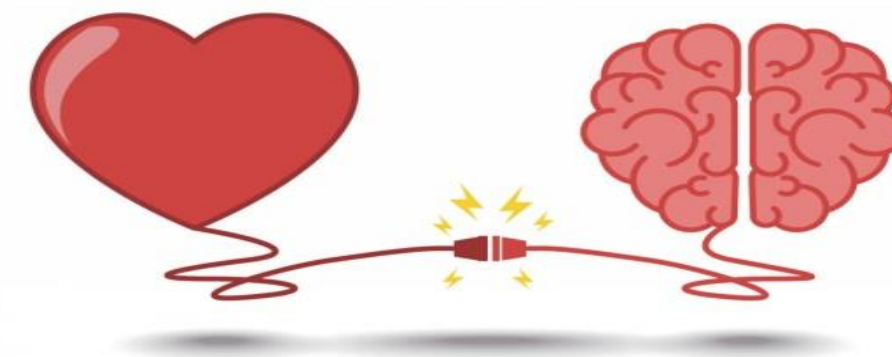
Критическое мышление

Стратегическое мышление

Системное и проектное мышление

Цифровая грамотность

Умение учиться



EQ

Адаптивность и гибкость

Креативность

Коммуникации

Эмпатия

Управление впечатлением



VQ

Управление здоровьем

Умение достигать ресурсных состояний

Стрессоустойчивость

Управление энергией

Управление энергией команды



LQ

Аутентичность и доверие

Умение делать добро

Человекоориентированность

Экологичность/нетоксичность

«Мягкая сила»



НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ИМЕТЬ КРЫЛЬЯ,
ЧТОБЫ ЛЕТАТЬ.
ГЛАВНОЕ ИМЕТЬ В ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ,
КОТОРЫЕ НЕ ДАДУТ УПАСТЬ.