



«МЫСЛЬ, КОТОРАЯ ПОЗВОЛИТ ИЗМЕНИТЬСЯ»

Мария Лукьянова, T&D-менеджер, психолог, ведущая вебинаров на платформе «Бизнес Практики СИБУР», рассказывает о секретах эффективного обучения.



МАРИЯ ЛУКЬЯНОВА

T&D-менеджер, психолог, ведущая вебинаров на платформе «Бизнес Практики СИБУР»

– Мария, как давно участвуете в проекте «Бизнес Практики СИБУР», как оцениваете роль обучающей платформы для развития отрасли?

– Наше сотрудничество с платформой началось в январе 2020 года, и вот уже два сезона мы работаем вместе. Сегодня в нашем цифровом мире не обучаться просто невозможно, все очень динамично изменяется, в том числе в бизнесе. Если раньше, в начале 1990-х или 2000-х годов, достаточно было книги, то сегодня информации, которую можно получить самостоятельно, очень мало, слишком быстро эта информация обновляется. Платформа «Бизнес Практики СИБУР» позволяет получить необходимые знания и навыки от экспертов отрасли, сэкономить время на повторении чужих ошибок, а значит, повысить качество бизнеса и решить ключевую задачу – увеличение прибыли. Обучаться на рабочем месте – это правильно, это тоже мотивация. Как человек, работающий 16 лет в сфере подготовки персонала, могу сказать, что часто сотрудники считают тренинги пустой тратой времени, не понимают важности и ценности обучения. Когда есть возможность самостоятельно выбрать тему, когда занятие не на целый день, а в сжатой форме, когда информация выдается дозированно и можно взять ключевые моменты для себя, мне кажется, это очень здорово. Сотрудник не ждет, что его пригласят, позовут или заставят пройти обучение, а выбирает вебинар в свободном доступе, когда действительно стремится повысить качество своей работы и расширить компетенции, не затрачивая для этого много времени.



Навыки эффективно вести переговоры, работать с возражениями однозначно лишними никому не будут.

ПЛАТФОРМА «БИЗНЕС ПРАКТИКИ СИБУР» ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛУЧИТЬ НЕОБХОДИМЫЕ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ ОТ ЭКСПЕРТОВ ОТРАСЛИ, СЭКОНОМИТЬ ВРЕМЯ НА ПОВТОРЕНИИ ЧУЖИХ ОШИБОК, А ЗНАЧИТ, ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО БИЗНЕСА И РЕШИТЬ КЛЮЧЕВУЮ ЗАДАЧУ – УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ

– Какие впечатления от уже состоявшихся вебинаров? Насколько за два года изменилась аудитория и тематика занятий?

– Меня очень радует, что сотрудники и партнеры компании СИБУР участвуют в занятиях не разово. Я вижу, как пользователи платформы сознательно выстраивают свое обучение. Это говорит о том, что слушателей заинтересовали эксперт и тематика, что знания и материалы, которыми мы делимся, полезны нашей аудитории, профессионалы готовы развиваться с нами. Мне кажется, это очень круто! В этом году мы добавили и протестировали несколько новых тем. Мне нравится, что некоторые из них (например, по управлению или продажам) может выбрать сотрудник, на первый взгляд вообще не связанный с этим направлением. Неоднократно наблюдала, как на тренинг по управлению персоналом приходит специалист из технического отдела, который потенциально, в будущем рассматривает себя в движении по карьерной лестнице, или инженер посещает тренинг по эффективным переговорам («<https://businesspractices.ru/programs/webinar/522/>») Секреты успешных переговоров (<https://businesspractices.ru/programs/webinar/522/>»), который мы проводим для продавцов и менеджеров. Это говорит о том, что интерес у аудитории есть и эта аудитория стала очень разнообразная, не только узкопрофильная, состоящая из тех людей, кому необходима тема. Сотрудники рассматривают наши вебинары как перспективу карьерного роста или смены профессии внутри компании. Сначала было неожиданно видеть инженера на вебинаре по холодным звонкам. Но потом я приспособилась и сейчас рассказываю о том, как полученные знания применить в своей профессии. Навыки эффективно вести переговоры, работать с возражениями (<https://businesspractices.ru/programs/webinar/480/>) однозначно лишними никому не будут

– Какие вебинары вам особенно запомнились? Были ли вопросы слушателей, которые удивили, порадовали или заставили изменить программу?

– Для меня на самом деле каждый вебинар как в первый раз. Приходят новые участники, и хочется их вдохновить материалом, который будет полезен в повседневной работе. Как правило, необычные вопросы задают не в рамках вебинара, а после него, часто пишут на почту, многие хотели бы попросить совета в индивидуальном формате. Одному из участников вебинара я напрямую отправляла инструменты по оценке персонала (<https://businesspractices.ru/programs/webinar/391/>), чтобы он в своем коллективе мог выявить сотрудника с потенциалом управленческих компетенций. Мне очень нравятся зрелость наших руководителей и их равнодушие к профессии. Обучение дает менеджерам возможность улучшить взаимоотношения в команде и между подразделениями. В качестве обратной связи слушатели предлагают провести по теме не один вебинар, а несколько, сразу отрабатывать полученные знания на практике. На каждом вебинаре мы обязательно выполняем практические задания, но ограничены временем в полтора часа, хотелось бы активнее отрабатывать практические навыки и задавать больше вопросов.



Эмоциональный интеллект – это когда я управляю эмоциональным фоном и другим человеком без манипуляций.

МЕНЯ ОЧЕНЬ РАДУЕТ, ЧТО СОТРУДНИКИ И ПАРТНЕРЫ КОМПАНИИ СИБУР УЧАСТВУЮТ В ЗАНЯТИЯХ НЕ РАЗОВО. Я ВИЖУ, КАК ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ПЛАТФОРМЫ СОЗНАТЕЛЬНО ВЫСТРАИВАЮТ СВОЕ ОБУЧЕНИЕ

– Самый популярный вебинар – эмоциональный интеллект (<https://businesspractices.ru/programs/webinar/521/>). В чем суть и польза тренингов по этой теме?

– Этот тренинг действительно очень популярен, для нас он был одним из первых. В следующем году я планирую его улучшить новыми техниками. Хочется, чтобы наши вебинары проходили максимально интересно и вовлечено. Мне кажется, феномен популярности тренингов по эмоциональному интеллекту в том, что эмоции в нашей жизни повсюду. Мы с вами просыпаемся в определенном настроении, что-то с нами произошло по дороге на работу – все это может повлиять на эмоции, от этого зависит, как мы воспримем информацию на работе, порадуетесь или обидимся, как пройдут наши переговоры с партнером или клиентом. Нас в свое время не учили, как управлять эмоциями. Освоить сегодня эту технику может абсолютно любой.

Эмоциональный интеллект – это возможность человека осознавать и управлять эмоциональным состоянием. Когда вы развиваете эмоциональный интеллект, по сути, становитесь неуязвимым для манипуляций и давления, меньше зависите от обстоятельств и других людей, вас сложнее спровоцировать на эмоцию, которая может ухудшить самочувствие или взаимоотношения с другими. В профессиональной сфере мы осознаем и понимаем не только свои эмоции, но и эмоции других. Это позволяет нам эффективно проводить переговоры и быстро адаптироваться в новом коллективе. Американцы в свое время изучали успешных людей и выяснили, что не IQ, а именно EQ, эмоциональный интеллект, помогает людям двигаться по карьерной лестнице и добиваться результата. Можно быть суперумным, но при этом не чутким, не эмпатичным, не сопереживающим, и вы просто остаетесь на своем уровне, потому что вокруг вас люди, которые обладают гораздо большим спектром эмоций. Эмоциональный интеллект – это когда я управляю эмоциональным фоном и другим человеком без манипуляций.

НРАВЯТСЯ ЗРЕЛОСТЬ НАШИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ИХ НЕРАВНОДУШИЕ К ПРОФЕССИИ. ОБУЧЕНИЕ ДАЕТ МЕНЕДЖЕРАМ ВОЗМОЖНОСТЬ УЛУЧШИТЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В КОМАНДЕ И МЕЖДУ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ

– Какие занятия ждут посетителей платформы в ближайшее время? На что стоит обратить особое внимание?

– Все наши вебинары можно разделить на три категории. Первая связана с управлением, ключевая задача – повысить компетенцию руководителя. Зачастую сотрудник растет внутри организации: вчера он был специалистом, а сегодня отвечает за людей, и мало кто владеет необходимым набором управленческих компетенций. Как правильно выстроить взаимоотношения в команде, как ставить задачи, как контролировать их исполнение, как быть эффективным лидером (<https://businesspractices.ru/programs/webinar/481/>) для своих сотрудников – об этом мы говорим на первой категории вебинаров. Вторая категория – для отдела продаж, ключевая задача – помочь нашим партнерам и сотрудникам увеличить продажи за счет инструментов, которые мы осваиваем на вебинаре. Третья категория – стресс-менеджмент (<https://businesspractices.ru/programs/webinar/499/>), эмоциональный интеллект и тайм-менеджмент. Это развивающие вебинары, их задача – повысить нашу продуктивность в повседневной жизни, чтобы мы меньше расстраивались, не выгорали, не поддавались эмоциям и манипуляциям. Я считаю, что именно развивающие вебинары должны быть первоочередными для профессионалов во всех областях. Сегодня мы подвержены депрессивным состояниям и выгораниям намного чаще, чем наши родители. Даже на вебинаре по тайм-менеджменту речь идет не просто о планировании дня, а о том, как правильно жить без выгорания. Хотя я очень люблю продажи, но в качестве обязательных выбрала бы развивающие вебинары как профилактику для сотрудников.



Я прошу всех участников сформулировать и обязательно написать в чат свой вывод, не для меня, а для себя, чтобы осталась мысль, которая позволит вам измениться.

– Профессионалы, как правило, очень заняты, а список вебинаров огромный. Поделитесь опытом, как правильно выстроить стратегию самообразования.

– Прежде чем записаться на любое обучение, спросите себя: для чего я хочу освоить эту тему, что хочу получить, какую цель реализовать за счет обучения? Просто интерес и конкретная цель – это разные вещи. Если у вас есть цель, самомотивация будет более высокая.

**НЕ ОБУЧАТЬСЯ – ЗНАЧИТ В БУДУЩЕМ ПРОСТО НЕ УСПЕВАТЬ ЗА ТЕМИ, КТО БУДЕТ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД.
НУЖНО ПРИНЯТЬ ЭТУ РЕАЛЬНОСТЬ И НАХОДИТЬ ВРЕМЯ, ТОЛЬКО ТАК ВОЗМОЖНЫ РОСТ И РАЗВИТИЕ
ПРОФЕССИОНАЛОВ**

На обучении, несмотря на то что есть презентация, обязательно записывайте все ценные мысли вручную. Существует понятие «механическая память»: когда мы что-то фиксируем, лучше запоминаем, а значит, время, проведенное на вебинаре, пройдет с большей пользой. Причем, когда набираем текст в телефоне или на планшете, только наблюдаем, у нас работает визуальная память. Поэтому лучше все записывать ручкой в блокнот. Еще один совет: обязательно задавайте вопросы ведущему вебинара. По статистике, как правило, только 10% участников задают вопросы, остальные, видимо, бояться ошибиться или выглядеть в глазах коллег некомпетентными. Но на самом деле, не задавая важных для себя вопросов, вы ограничиваете свою возможность развиваться и лучше понимать тему.

В последнее время на всех вебинарах я сама задаю один вопрос: с какой ключевой мыслью вы сегодня уйдете? Если разговор не резюмировать, он останется только фоном. Да, все это полезно, здорово, но закончился вебинар, мы снова погрузились в работу и все забыли. Я прошу всех участников сформулировать и обязательно написать в чат свой вывод, не для меня, а для себя, чтобы осталась мысль, которая позволит вам измениться.

Ну а самое, наверное, сложное – выбрать из программы хотя бы один инструмент и начать его применять сразу же после вебинара. К сожалению, несмотря на то что мы все взрослые и организованные люди, порой нам не хватает самомотивации. И тогда мы возвращаемся в пункт первый: какая у вас была цель? Очень важно начинать обучение с вопроса «Что я хочу получить как конечный и наилучший для себя результат?». Я работаю в обучении, но сама очень много обучаюсь и развиваюсь. Если мы хотим развиваться в карьере, быть успешными в своей профессии, обучение сегодня – это реальность и обыденность, как любое действие, которое вы совершаете ежедневно. Не обучаться – значит в будущем просто не успевать за теми, кто будет двигаться вперед. Нужно принять эту реальность и находить время, только так возможны рост и развитие профессионалов.