

Введение в LIFO



ПОДДЕРЖКА



АДАПТАЦИЯ



КОНТРОЛЬ



СОХРАНЕНИЕ

LIFO
LIFE ORIENTATIONS



Привет коллеги!

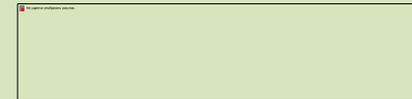


- Мне очень жаль, что я не могу быть с вами в Москве
- Я надеюсь, что вы все в порядке и в безопасности
- Сейчас не время для Pinpoint
- Но я могу делать другие вещи!
- Я использовал LIFO в течение 20 лет
- Моя короткая презентация расскажет вам немного о LIFO



Извините, это будет на английском.
Михаил предоставит свой обычный
замечательный перевод!

Большое спасибо!



LIFO® - “Life Orientations” (жизненные ориентации)



Ориентация – это
окно в мир,
система
ценностей, через
которую вы
смотрите на
людей и с ними
взаимодействуете



Параметры
ориентации :
Ценности
Потребности
Цели
Отношение
Поведение



Что такое LIFO®?

LIFO[®]
LIFE ORIENTATIONS



- Модель поведения, с помощью которой люди понимают, как они ведут себя в стрессовых и обычных ситуациях.
- Метод оснащен материалами - в том числе есть рабочие тетради и справочники.
- Описывает четыре различных стиля поведения. У каждого стиля есть свои преимущества, драйверы и мотивации.
- Определяет уникальный профиль сильных сторон человека и позволяет составить дорожную карту развития.
- Определяет разницу между намерением, поведением и влиянием.
- Формирует общий для всех язык взаимодействия, единую структуру и процесс.
- Выявляет ценности, которые определяют поведение человека, ценности организации и может указать, как эти ценности можно совмещать.

Международный бренд



21 000 организаций по всему миру



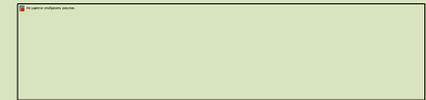
Представлен в 30+ странах



Переведен на 18 языков



Более 9 млн людей получили свой профиль



Модель LIFO



Питер Друкер

Роль руководителя и сильные качества работника

Карл Роджерс

Коммуникативная конгруэнтность
Клиент-центрированный подход
Нейтральные вопросы

Эрих Фромм

Парадокс проявления достоинств и недостатков
4 ориентации

Абрахам Маслоу

Иерархия потребностей
Самоактуализация

Аллан Кэтчер и Стюарт Аткинс

Метод Life Orientations®

Описание индивидуального стиля
Учебник и рабочая тетрадь
Обзор обратной связи
Индивидуальный отчет

Приложения Life Orientations®

Личностный рост Групповая динамика Адаптивные продажи
Развитие лидерских качеств Переговоры Управление изменениями



Почему LIFO®?



Намерение-Поведение-Воздействие (IBI)

Парадокс проявления
достоинств и
недостатков -
опасность излишнего
проявления сильных
качеств

Интерактивные
воркшопы Pinpoint

Широкое
применение



Применяется
бизнес-партнерами
с опытом работы
в коммерческой сфере

Простая и
эффективная
модель разработки
стратегии

Фокус на
достоинстве

Понятный всем
итоговый
документ

Модель ценностей Life Orientations

LIFO®
LIFE ORIENTATIONS



- **Важно** понимать наши базовые ценности
- Наши **ценности** влияют на наши предпочтения в поведении
- Наши **«больные темы»** зависят от наших ценностей
- Они описываются в «4 ориентациях». У **каждого из нас** они присутствуют в **уникальном сочетании.**

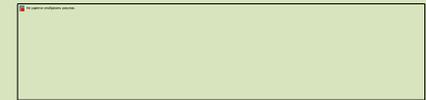


Управление людьми

LIFO®
LIFE ORIENTATIONS



- Мы все пытаемся управлять восприятием других людей - **каждый день, при каждом общении**
- Ключ к нашей эффективности - насколько хорошо мы **адаптируем** собственный стиль поведения к потребностям других



4 ориентации

LIFO®
LIFE ORIENTATIONS

Ориентации -
основанные на достоинстве

Ориентации -
излишнее проявление
достоинства

Адаптироваться

Отменить/Провалить

Поддержать

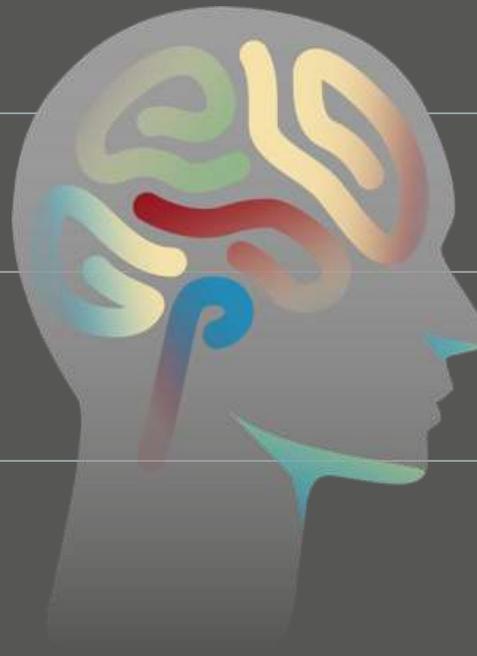
Сдаться

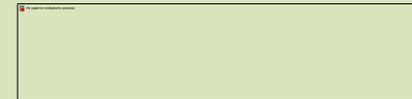
Сохранить

Удержать

Контролировать

Заменить





Потребности в каждой Ориентации



ПОДДЕРЖАТЬ

АДАПТИРОВАТЬСЯ

КОНТРОЛИРОВАТЬ

СОХРАНЯТЬ

СОВЕРШЕНСТВО

ГАРМОНИЯ

ДЕЙСТВИЕ

ПРИЧИНА

Сделать ценный
вклад

Быть гибким и
приспособиться

Ставить и
достигать цель

Максимально
снизить риск
ошибки или
потери



Стратегии LIFO®



- Стратегическая модель - четко выстроенный процесс того, как использовать результаты полученного профиля, намеренно фокусируясь на позитивных стратегиях.
- На основе этого строится Личный план развития - к каждой стратегии добавляются действия в контексте роли данного человека.
- Позволяет улучшать стиль работы для выполнения профессиональных обязанностей и более эффективно общаться и взаимодействовать с людьми, убеждать и влиять на них.



4 ключевых фактора

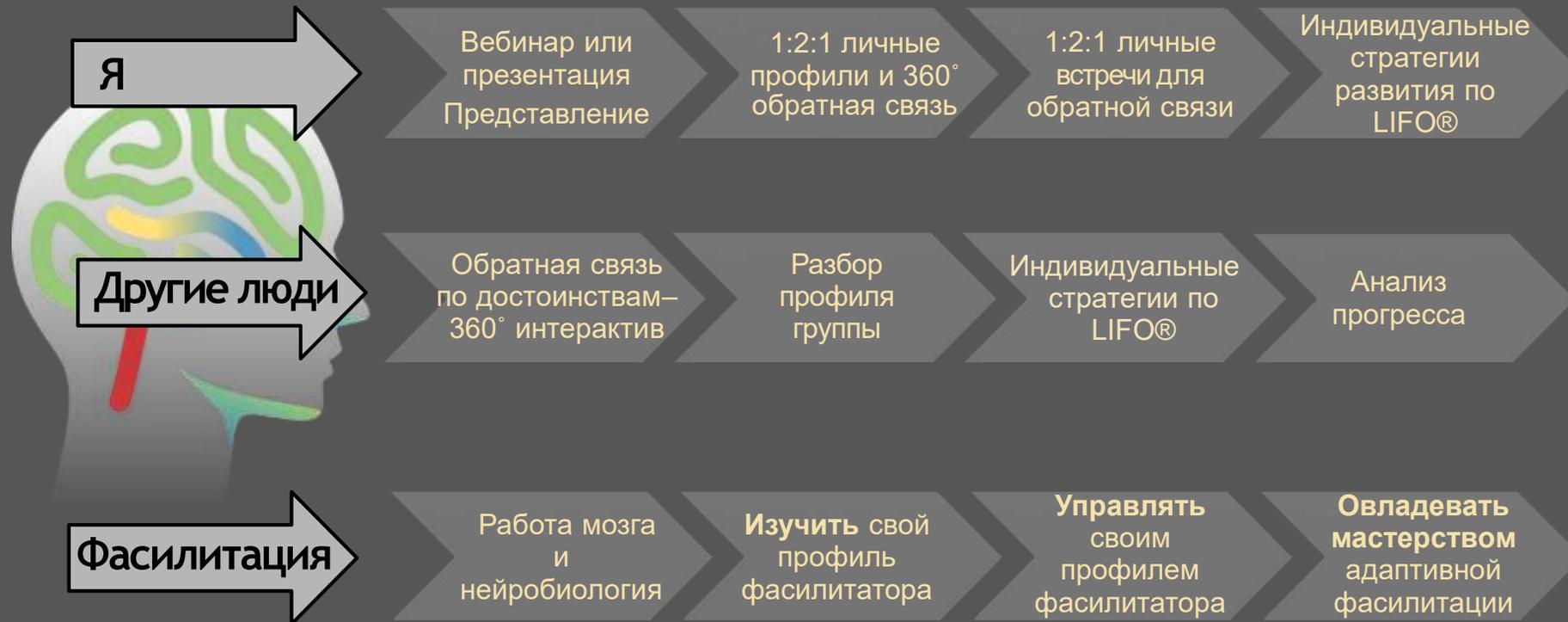
LIFO[®]
LIFE ORIENTATIONS



- **Модель строится на достоинстве – нет «неправильного» профиля**
- **Парадокс достоинства и недостатка – можно «перестараться»**
- **Анализ «Намерение-Поведение-Воздействие» – разобраться с тем, как мы понимаем свое поведение**
- **Стратегии – как использовать новые знания, чтобы изменить свое поведение или стать более гибким**



Наглядная модель работы фасилитатора



Данный слайд демонстрирует модель фасилитации. Конечно, вместо этих данных можно использовать навыки ведения переговоров, работу в команде, управление людьми, лидерство и другое.



Брюс Роулинг – 07867 972795

bruce@brucerowling.co.uk

LIFO[®]
LIFE ORIENTATIONS



- Начал свою собственную консультационную деятельность по обучению, фасилитации и коучингу в 1997 г.
- Предыдущий опыт работы: Королевский военно-морской флот, руководитель в сфере недвижимости (управление, строительство, инвестиции) в институциональном и частном секторах.
- Директор по международному обучению технике фасилитации Pinpoint с 2005 г.
- Партнер Personal Image в Великобритании, консалтинг в Москве.
- Член Королевского общества искусств.
- Лицензиат и практик LIFO с 1997 г. , Ведущий тренер с 2016 г.
- Постоянный участник конференций по фасилитации, в том числе Фасилитаторов Москвы и Международной ассоциации фасилитаторов.

