



# Lifestream

ВОПЛОЩАЯ ТВОРЧЕСКУЮ СВОБОДУ ЛИЧНОСТИ В ТЕХНОЛОГИЯХ, МЫ ДЕЛАЕМ МИР СВЕТЛЕЕ

## Дорогие друзья!

Второй квартал текущего года начался одним из важнейших мероприятий, которые традиционно проводит команда «Стримера» - с 17 по 19 апреля мы провели VI Российскую конференцию по молниезащите в Санкт-Петербурге. Проводимое нами мероприятие уже давно считают лучшей российской площадкой для обсуждения актуальных вопросов молниезащиты, в котором принимают участие ведущие представители науки и бизнеса. Особенно приятно подчеркнуть, что традиционно в конференции самое широкое участие принимают представители группы компаний «Россети», направляя делегатов на конференцию со всех дочерних компаний из всех регионов нашей страны. Общение с участниками конференции, их обратная связь всегда подчёркивает высочайший уровень организации нашей конференции. Это, а также то, что интерес к конференции растёт с каждым разом, является наилучшей оценкой эффективной работы нашей команды.

В начале июня мы провели ещё одно важное мероприятие для нашей компании - конференцию дистрибьюторов. Дистрибьюторы - одно из ключевых звеньев в цепочке наших продаж.

От их эффективности и мотивации значительно зависят наши итоговые результаты. Поэтому двухдневное мероприятие, которое мы провели было очень важным с точки зрения повышения этих двух составляющих нашего успеха. Мероприятия были насыщенными и интересными, организация, по отзывам участников, проведена на самом высоком уровне. Действительно, наша команда умеет ценить и уважать

своих партнёров, стремясь к общему успеху! И результаты продаж второго квартала и первого полугодия текущего года подтверждают мои слова, мы выросли на 42% к прошлому году, превысили на 20% планы этого года, выполнили полугодие за пять месяцев. Мы взяли отличный разбег и наше ускорение должно привести к отличным результатам этого года!

И в заключение хотелось бы сказать ещё о двух важнейших мероприятиях, одно из которых проходило в промежутке между упомянутыми событиями, а другое проходит сейчас.

Традиционно, руководители «Стримера» приняли участие в Санкт-Петербургском экономическом форуме. В этом году он проходил под девизом «Создавая экономику доверия».

Доверие и уважение - два кита, на которых выстроены продуктивные человеческие отношения, и в бизнесе, и в повседневных хлопотах. Доверие и уважение - об этом говорят практически все участники, и болельщики, и игроки, и тренеры, и функционеры, проходящего в нашей стране мирового футбольного форума. По оценкам многих из них - это лучший чемпионат мира в истории.

И я желаю нам создавать лучшие события и творить историю лучшей компании!

*Дмитрий Терёхин,  
председатель совета директоров*



## Друзья!

Успех технологичной и инновационной компании в энергетической отрасли зависит от множества факторов. Расширение линейки продукции, рост масштаба проектов, активный выход на международные рынки являются хорошим подтверждением правильности выбранного курса. От качества и оперативности наших с вами решений, от умения оценивать риски и, самое главное, от умения быть эффективными напрямую зависят финансовые показатели и в целом перспективы развития «Стримера».

Приступив к организации российской конференции по молниезащите почти 8 лет назад, сегодня мы уверенно выступаем в качестве хозяев мероприятия, привлекаем самых известных ученых мира и России. Именно на нашей конференции многие представители международных научных кругов познакомились друг с другом, продолжают общаться и поддерживают не только профессиональные, но и дружеские отношения. Все это было бы невозможным без слаженной и результативной команды «Стримера». Позитивные отзывы участников и высокие оценки экспертов отрасли мы заслужили благодаря упорному труду нашего коллектива.

Важно не останавливаться на достигнутом, мы продолжаем динамично развиваться и увеличивать объемы продаж. Опыт, который мы наработали — отличный ресурс для будущих достижений.

Мы с вами живем в многозадачное время, когда для решения поставленных задач, необходимо постоянно переключаться на несколько дел одновременно. И в этом вопросе дети являются отличным примером. Они не могут заниматься одним делом длительное время. С одной стороны - это недостаток, а с другой — абсолютное конкурентное преимущество, потому что в современном мире по-другому жить нельзя.

Мы живем в мире, который очень быстро меняется, меняется динамично, и чтобы продолжать строить стабильную и успешную компанию, лидера в отрасли, необходимо ежедневно повышать эффективность каждого департамента, быть гибкими и адаптивными.

Но я уверен, что для команды «Стримера» нет ничего невозможного и наши стратегические цели станут стимулом для развития и вызовом на долгосрочную перспективу.

*Иван Житенёв,  
генеральный директор  
компании «Стример»*



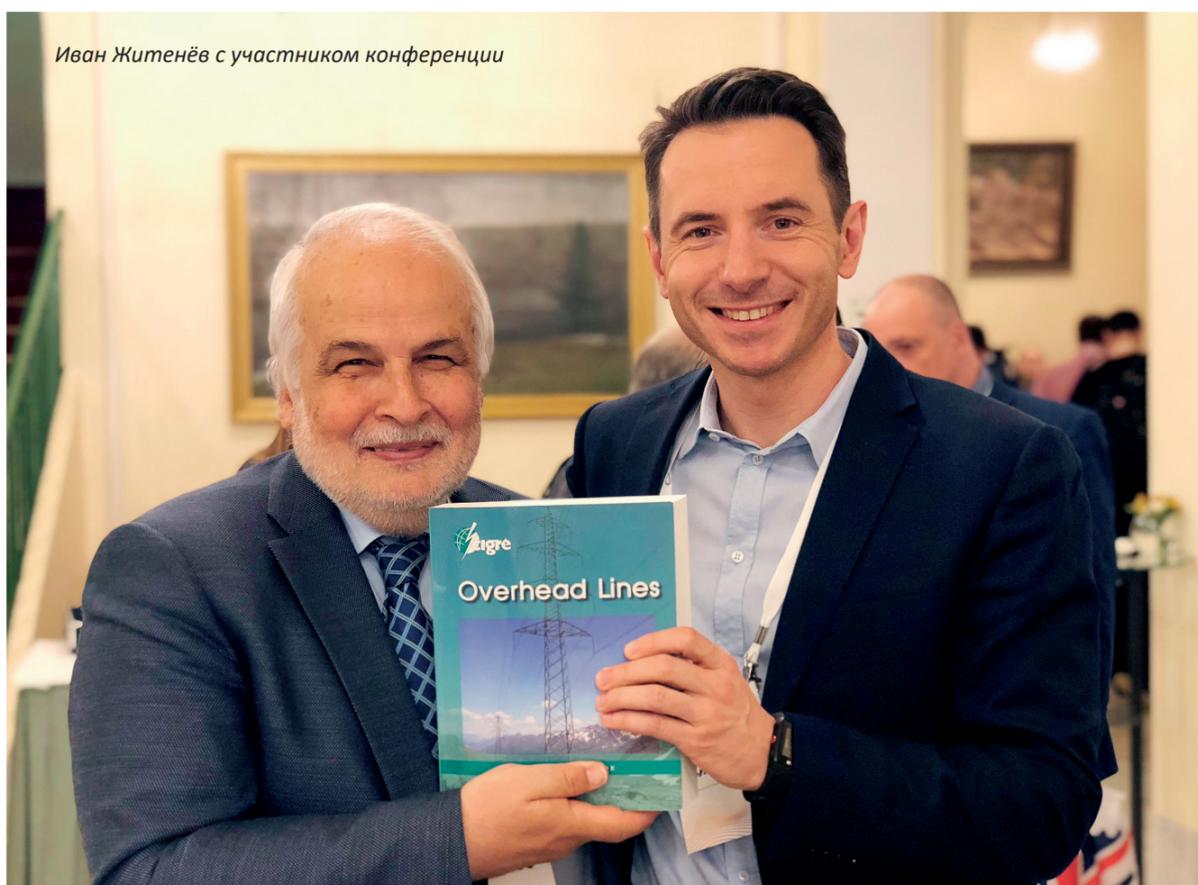
**Конференция по молниезащите:** в эпицентре научной активности. **C.2-3**

**Конференция дистрибьюторов 2018:** диалог без галстуков. **C.4-5**

**Ценности компании.** Уважение по отношению к партнерам. **C.8**

# Конференция по молниезащите: в эпицентре научной активности

*Одно из самых масштабных и регулярных мероприятий в области молниезащиты, проводимых компанией «Стример» для представителей научных объединений, ведущих отечественных и зарубежных исследователей, учёных с мировым именем, прошло в Санкт-Петербурге в одном из самых исторических и знаковых отелей - «Астории». Место задавало определенный тон, на конференцию действительно приезжают такие гости, каких на первый взгляд невозможно собрать вместе в один день и в одном месте одновременно, но «Стримеру» это удалось.*



Иван Житенёв с участником конференции

к каким последствиям может привести попадание молнии в линию электропередачи. Помимо профессора Загребского университета и двух его аспирантов, к нам смог прилететь руководитель департамента эксплуатации воздушных линий распределительной компании, в ведении которой находятся все воздушные линии красивейшего города Сплита и его окрестностей. И не просто прилететь, а выступить с докладом, посвященным опыту эксплуатации молниезащитных устройств в местных распределительных сетях. Отмечу, что нашим балканским гостям очень понравилась конференция, так что я жду их через два года и надеюсь, что они будут рекомендовать нашу конференцию своим коллегам. Конечно, было чрезвычайно приятно снова встретить именитых участников, которые уже успели стать нашим добрыми друзьями и своеобразными «послами» Российской конференции по молниезащите. Речь о Владимире Александровиче Ракове, который очень помогал в приглашении участников, ведь его мнение имеет огромный вес в международном молниезащитном сообществе, Карло Альберто Нуччи из Болонского университета, Александре Пьянтини из Сан-Паулу», - рассказал Александр.

*Конференция развивается и с каждым годом становится все лучше, растет уровень докладов и участников, появляются все новые люди, в том числе молодые и перспективные ребята и, что особенно от радно, девушки.*

Александр Нефедов

В апреле «Стример» встречал гостей, которые приехали в Санкт-Петербург на очередную VI Российскую конференцию по молниезащите. В мероприятии приняли участие почти 200 экспертов со всего мира, а именно из России, Казахстана, Белоруссии, Малайзии, Бразилии, Германии, Китая, Хорватии, Италии, Греции, США и Швейцарии. Три насыщенных дня научно-технических презентаций, деловых ужинов, практических обсуждений и переговоров о новых проектах. Жаркая дискуссия, широкий круг вопросов, масса докладов, участие специалистов различных возрастов и опыта научной работы - эта конференция запомнится участникам надолго.

Конференцию по молниезащите открыл председатель оргкомитета, генеральный директор компании «Стример» Иван Житенёв. Он пожелал участникам успешных выступлений, жарких интересных дискуссий, и, конечно, позитивных эмоций, так как многие представители международных научных кругов общаются уже долгие годы и поддерживают не только профессиональные, но и дружеские отношения.

«Наша компания является одним из лидеров в отрасли, как в России, так и за рубежом. Поэтому мы создали такую площадку, которая объединила ученых и исследователей, чья деятельность связана с изучением молнии, а также представителей бизнеса. Это такая правильная линия поведения для нашей компании» - прокомментировал прошедшее мероприятие Иван Житенёв.

Кроме того, Иван Житенёв подчеркнул, что в этом году на конференции удалось добиться оптимального баланса трех составляющих: практики, науки и их удачного симбиоза.

Все доклады конференции были поделены между семью сессиями, пять докладов сделали сотрудники научного подразделения «Стримера»: Евгений Енькин, Александр Чусов, Дмитрий Белько и Asia Codino (Streamer AG, Швейцария). Это результат целенаправленной политики компании, которая заключается в поддержке молодых ученых и предоставлении им самых широких возможностей для исследований. Стоит подчеркнуть, что все эти доклады были допущены к участию на общих основаниях без каких-либо предпочтений после тщательной проверки научного комитета конференции под руководством академика РАН В.П. Смирнова.

*В этом году на конференции удалось добиться оптимального баланса трех составляющих: практики, науки и их удачного симбиоза.*

Иван Житенёв

По словам руководителя международного направления Александра Нефедова, конференция стала, в первую очередь, площадкой для встреч со старыми друзьями и знакомства с новыми интересными гостями.

«В этом году у нас была своеобразная делегация из Хорватии - страны, которая не понаслышке знает, что такое молния и

Кроме того, Александр подчеркнул, что конференция, однозначно, удалась. «Наша команда проделала колоссальную работу, что подтверждается восторженными отзывами участников. Причем, практически от всех «старичков» я услышал мнение о том, что конференция растет и с каждым годом становится все лучше, растут уровень докладов и участников, появляются все новые люди, в том числе молодые и перспективные ребята и, что особенно от радно, девушки», - прокомментировал Александр.





Участники конференции в Бальном зале гостиницы «Астория»

Коллегу поддерживает и технический директор Наталия Кутузова, целью которой являлось анонсирование интереса «Стримера» к направлению низковольтной молниезащиты. «Мне посчастливилось приветствовать участников и гостей секции №5, посвященной проблемам электромагнитной совместимости и защите от вторичных проявлений разрядов молнии. В рамках подготовки к руководству секцией получилось пообщаться с разработчиками и производителями УЗИП - представителями компаний Phoenix Contact, Dehn, Эмсотех; специалистами по электромагнитной совместимости и моделированию электромагнитных воздействий (ЭМС-Проект, Вологодский государственный университет), ведущими экспертами в области молнии и молниезащиты - Э.М. Базеляном, А.Н. Новиковой и другими специалистами», - поделилась Наталия.

*Мы планировали организовать такую площадку, на которой бы обсуждались актуальные вопросы молниезащиты, чтобы на этом мероприятии происходил обмен самыми современными достижениями науки и техники.*

*Александр Корнух*

Оценивая итоги конференции исполнительный директор Александр Корнух рассказал, что статус значимого международного мероприятия подтвердил разнообразный состав участников, среди которых были представители научной сферы и бизнеса. «Итогами конференции я доволен, мероприятие прошло на высоком уровне. Несколько лет назад, когда мы только начинали этот путь, мы поставили перед собой достаточно амбициозные цели. Изначально мы планировали организовать такую площадку, на которой бы обсуждались актуальные вопросы молниезащиты, чтобы на этом мероприятии происходил обмен самыми современными достижениями науки и техники. С каждым годом организация конференции выходит на новый уровень, сохраняя при этом должное качество. Я знаю, что огромному количеству людей понравилась насыщенная деловая программа, многие планируют приехать к нам в следующий раз. Для меня это один из самых важных показателей нашей работы», - рассказал Александр. Многие участники отметили прекрасный уровень организации конференции. И это неудивительно, ведь практически каждый сотрудник компании «Стример» внес свой вклад в подготовку мероприятия.

По словам организатора конференции, руководителя направления маркетинга Екатерины Васиной активных организаторов внутри «Стримера» стало больше. «Все наши задумки и новшества были реализованы очень достойно, конечно, с помощью коллег из смежных подразделений, в одиночку мы бы не справились. Практически каждый отдел внес свою лепту в организацию мероприятия. Кроме того, нам удалось привлечь достаточно большую делегацию участников от ПАО «Россети», в прошлом году их не было. Эти участники важны, так как это как раз и есть «практика», они напрямую влияют на продвижение и продажи наших разрядников. Для этих го-

стей была организована отдельная программа с посещением производства и научного центра «Стримера», - комментирует Екатерина.

Но даже на самом четко спланированном мероприятии случаются непредвиденные ситуации. За день до конференции главный организатор - Екатерина Васина сломала ногу, но, несмотря на это, коллеги сработали отлично и подхватили все организационные моменты. «Я бы хотела отдельно поблагодарить Татьяну Безгодову, Елену Кудинову, Александра Нефёдова и Евгения Калакутского. Для Елены это была первая такая масштабная конференция, Татьяна, находясь в декретном отпуске, продолжает у нас работать на неполную ставку, но во время конференции специально вышла на всю неделю, чтобы поддержать компанию. Александр и Евгений - главная техническая опора маркетинга на все времена, без их помощи так хорошо провести конференцию вряд ли получилось бы», - рассказала Екатерина.

Нельзя не отметить неоценимый вклад мероприятия в информационный обмен между зарубежными и отечественными учёными, между техническими специалистами и менеджерами проектов. Благодаря формату конференции, после выступлений во время перерывов можно было обсудить доклады, а также получить комментарии и пояснения.

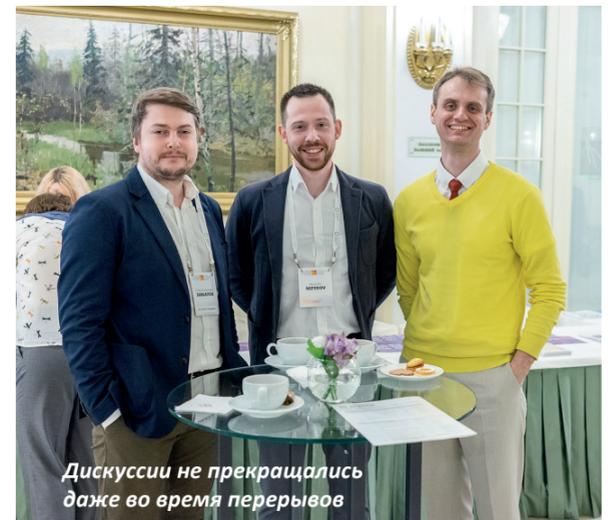
Будем ждать новых научных открытий и интересных дискуссий, до встречи на VII Российской конференции по молниезащите!



Вопросы из зала после выступления докладчика



Участник конференции



Дискуссии не прекращались даже во время перерывов



Гости внимательно слушают выступление одного из участников конференции

# Конференция дистрибуции без диалогов



Совместная фотография на память о прекрасно проведенном времени

**Летний сезон – самое плодотворное время для партнерских встреч и захватывающих бизнес-приключений. «Стример» открыл его конференцией для дистрибьюторов компании, которая совмещает в себе уникальный формат бизнес-мероприятия и развлекательной программы. Основная задача мероприятия – открытый диалог компании с дистрибьюторами, сотрудничество с которыми успешно осуществляется в течение многих лет. Такие мероприятия – отличная возможность пообщаться с партнерами в неформальной атмосфере, обсудить рабочие вопросы и добавить в свою жизнь новых впечатлений.**

В ходе двухдневной конференции более 40 представителей компаний-дистрибьюторов из разных регионов России подробно познакомились с продуктовым портфелем АО «НПО «Стример», осмотрели производственные мощности компании и поучаствовали в корпоративном team building.

Для всех участников конференции была организована разнообразная и очень интересная программа. По словам менеджера по маркетингу и организатора мероприятия Елены Кудиновой подготовка к встрече началась еще зимой.

«Для делегатов конференции была составлена насыщенная программа, предусматривающая знакомство с руководителями и топ-менеджерами «Стримера», участие в семинарах по продукции, экскурсию по производству и визит в испытательную лабораторию», - отметила Елена.

Деловые мероприятия первого дня конференции прошли на площадке СПбГПУ им. Петра Великого и открылись с приветственного слова генерального директора компании «Стример» Ивана Житенёва.

Исполнительный директор Александр Корнух рассказал о достижениях и дальнейших планах компании.

«Структура продаж в нашей компании сформирована таким образом, что сбыт продукции осуществляется через дистрибьюторскую сеть. Подобная конференция способствует налаживанию дружеских контактов и всестороннему обмену опытом. Нам было крайне важно услышать пожелания от партнеров из разных регионов и познакомиться их с перспективами развития новых направлений. В этом году мы приняли стратегическое решение активно развиваться в сфере энергетики. Одна из стратегических целей компании – достичь к 2030 г. оборот продаж не менее 1 млрд. рублей. Для этого мы начали развивать несколько новых направлений, и, безусловно, в ходе реализации этой задачи мы будем опираться на наших партнеров», - рассказал Александр.

Директор по развитию бизнеса Игорь Шестаков рассказал о принципах взаимодействия компании со своими партнерами-дистрибьюторами, схеме работы коммерческой службы и о текущих результатах подразделения.

«Конференция прошла успешно, положительные отзывы партнеров говорят о том, что мы достигли желаемого результата. Мы обсудили все важные аспекты сотрудничества, познакомили партнёров с новыми направлениями деятельности компании, рассказали о наших возможностях и нашем видении решения наиболее остро стоящих проблем, разъяснили причины и цели реструктуризации коммерческой службы и ознакомили партнеров с её действующей структурой: схемой работы, сотрудниками, границами зон их ответственности. Мы стараемся быть надежным и удобным бизнес-партнером, и конференция дала возможность получить из первых рук обратную связь от компаний, с которыми мы работаем. Благодарим всех, кто принял в ней участие», - отметил Игорь.

Большой интерес участников вызвал доклад руководителя отдела маркетинга Екатерины Васиной о наиболее эффективных инструментах продвижения продукции компании.

Директор по развитию региона Юрий Бочаров отметил, что на конференции удалось показать, какой скачок в развитии совершил «Стример» за последние годы.

«За это время у нас было не все гладко, осталось множество вопросов по контрафактной продукции, по развитию вторичного рынка энергетического оборудования, мы прошли через очередной

экономический кризис, но, несмотря на это, мы вышли на качественно новый уровень работы, многократно расширили зоны своего присутствия, вывели на рынок и запустили в массовое производство новые, более технологичные и недорогие продукты. Но вряд ли нам это удалось бы без поддержки наших партнеров, дистрибьюторов и дилеров, надежность которых подтверждена годами», - отметил Юрий Бочаров.

Теоретическая часть конференции завершилась двумя семинарами. Представители компаний-партнеров познакомились с новой продукцией «Стримера»: мультикамерными разрядниками на ВЛ 6-20 кВ, новыми разрядниками с гашением в импульсе для ВЛ 6-20 кВ. Особое внимание было уделено конструкционным особенностям новых разрядников, изменению ассортиментной линейки, особенностям применения продукции, а также принципам молниезащиты ВЛ 6-20 кВ, ВЛ 35 кВ и выше.

Завершился первый день конференции посещением Научно-исследовательского центра компании, где представители компаний-дистрибьюторов осмотрели макет ВЛ с разрядниками и увидели, как проходят лабораторные испытания устройств.

После насыщенной деловой программы гостей ждал свежий лесной воздух и приключения для любителей адреналиновых авантур в загородном клубе «Скандинавия» в Сестрорецке, на берегу Финского залива. Неформальная обстановка дала прекрасную возможность наладить личные знакомства, а интерактивная программа на свежем воздухе, включающая прогулки на лошадях, гонки на квадроциклах, стрельбу из лука и арбалетов, сплотила дистрибьюторов в дружную команду.

На следующий день участники посетили производственную площадку «Стримера» в Новом Девятино Всеволожского района. Директор производства Денис Ершов провел подробную экскурсию и ответил на многочисленные вопросы.

Отметил значимость подобных мероприятий, а также выразил благодарность бизнес-партнерам региональный директор Виталий Мельников.

«Конференцию в целом оцениваю положительно, два дня прошли в непрерывных и плодотворных переговорах. Крайне важным было дать возможность нашим партнёрам рассказать друг другу о своих ожидания, планах и впечатлениях, обменяться мнениями и информацией, которая поможет более эффективно строить сотрудничество. Считаю, что эти задачи мы решили успешно. Также хочу выразить благодарность организаторам мероприятия, даже недостаток летнего тепла удалось компенсировать организацией на самом высшем уровне», - прокомментировал итоги участия в конференции Виталий Мельников.

Как в калейдоскопе на конференции смешались самые разные впечатления и образы. Все состоявшиеся встречи и переговоры прошли эффективно: достигнутые договоренности дадут импульс развитию сотрудничества между «Стримером» и региональными дистрибьюторами.

По итогам мероприятия можно сказать, что медленно тянутся дни ожидания следующей встречи с партнерами, зато мгновенно летят дни, проведенные на конференции. И для настоящих ценителей этого вида бизнес-отдыха два дня, проведенных в такой компании и живописном месте - это практически мгновения, поэтому вернуться в Петербург в следующий раз решили многие из участников, а руководство эту идею поддержало.



# рибьюторов 2018: галстуков

## Отзывы участников конференции

### Андрей Николаевич Полев, ОО ПО «РосЭнергоРесурс»

«Географическое положение наших компаний не позволяет часто встречаться. Данное мероприятие стерло границы! Было много общения со всеми подразделениями компании «Стример». Благодаря конференции я обновил в памяти техническую сторону всех продуктов. Было приятно посетить производство, увидеть динамику развития компании не на «слайде», а «в живую»! Действительно ценно!»

### Саитгареев Ильфир Ильдусович, «Энергия СИП»

«Хочу выразить благодарность организаторам конференции за профессиональную программу, дружескую атмосферу, новые контакты и хоть достаточно короткое, всего два дня, но волшебное путешествие в Петербург! Ждем следующего мероприятия и новых интересных встреч».

### Васильев Александр, ТК «Норма-кабель»

«Конференция прошла на достаточно высоком уровне, порадовала тёплая, дружественная обстановка, высокий уровень организации и профессионализма докладчиков, темы докладов были интересны и актуальны. Два дня непрерывного общения с профессионалами, погружения в актуальную и качественную информацию – дорогого стоит. Не сомневаюсь, что это даст практическую отдачу в будущем. Ещё хотелось бы отметить формат мероприятия: такой симбиоз деловой и развлекательной частей способствовал легкому восприятию информации и дружественному общению с коллегами».

### Пятаков Федор Юрьевич, «Феман»

«ООО ТД «Феман» выражает АО «НПО «Стример» искреннюю благодарность за проведение конференции для дистрибьюторов, которая является отличной площадкой для обмена опытом и мнениями между профессионалами рынка. Данное мероприятие позволило «из первых рук» узнать о продукции и новых направлениях «Стримера». Два дня конференции прошли с пользой и интересом. Была подготовлена достаточно содержательная программа, познавательные семинары и экскурсии по производству. Могу отметить профессиональную работу на высшем уровне организаторов и доброжелательную атмосферу, рад был пообщаться с коллегами в неформальной обстановке. Желаю вашему дружному коллективу успехов и дальнейшего развития наших партнерских взаимоотношений».

### Коновалов Юрий Леонидович, «СИП кабель»

Рад был пообщаться с коллегами по цеху, конференция - отличный способ встретиться сразу со всеми нужными контактами. Программа конференции была насыщенная, с массой полезной информации, актуальными темами и отличными спикерами. Рынок меняется и требует постоянно держать руку на пульсе, поэтому мероприятие стало такой площадкой, на которой участники обсудили наиболее острые вопросы, связанные с изменениями в линейке оборудования и принципами взаимодействия с дистрибьюторами.



Прогулки на лошадях



Гонки на квадроциклах



Стрельба из лука и арбалетов



Каждому участнику - сувениры с символикой «Стримера»



Дружная команда дистрибьюторов.  
Вместе мы - сила.

# 5 мотивирующих TED Talks: как повысить свою эффективность

*Работа – это лучший способ начать что-то делать*



*Нам всем, время от времени, может не хватать вдохновения, мотивации или даже дисциплины, чтобы выполнять поставленные задачи. Хотя для того, чтобы достичь наибольшей производительности, совсем не обязательно работать на износ круглые сутки. Достаточно просто знать, как делать это с умом, и максимально эффективно тратить своё время. А еще можно смотреть TED Talks. Конференции TED с 1984 года отличаются «идеями, которые стоят того, чтобы ими делиться». Мы собрали подборку из пяти вдохновляющих выступлений на TED, которые вас в этом убедят.*

*Дэн Ариели, профессор психологии и поведенческой экономики, основатель Центра ретроспективных исследований*

*Большинство из нас процветают, ощущая смысл нашей работы и свою причастность к общему результату.*

“ Я хочу рассказать вам один пример о позитивной мотивации. Есть такой магазин ИКЕА. Это магазин с неплохой мебелью, на сборку которой уходит много времени. Я не знаю как у вас, но у меня каждая сборка занимает много времени, требует гораздо больше усилий и каждый раз меня обескураживает. В итоге я собираю все неправильно. Я не могу сказать, что мне нравятся детали, а процесс доставляет радость. Но по завершении, мебель от ИКЕА мне начинает нравиться больше, чем другие. И я задумался об эффекте ИКЕА. Заставив людей

Но для начала — несколько тезисов, которые важно озвучить в рамках TED.

Изначально конференция TED, аббревиатура которой расшифровывается как «Технологии, развлечения, дизайн», была задумана в Ванкувере как разовое мероприятие. Но спустя 30 с небольшим лет проект разросся до колоссальных размеров: в сеть выложено более двух с половиной тысяч выступлений с совокупным количеством просмотров около четырех миллиардов. По TED многие учат иностранные языки, почти на всех видео можно включить субтитры на своем языке.

Спикеры TED — люди с уникальным опытом и свежим взглядом на проблемы современного общества, бизнеса, политики, науки и культуры. Там можно найти выступления борца с малярией из Кении, ихтиолога из Луизианны, специалиста по загрязнению воздуха из Франции, виолончелиста из Таиланда и многих других людей из просто другой вселенной.

**Тим Урбан, автор блога Wait But Why**

**Как стать эффективным? Избавьтесь от привычки откладывать всё на потом.**

“ Есть два компонента достижения целей разумным и эффективным путем — планирование и исполнение. Но когда прокрастинаторы планируют, они делают это неопределенным способом, который и близко не берёт во внимание детали или реальность. Такое планирование идеально настроивает их на то, чтобы фактически ничего не выполнять. Эффективное же планирование делает неконкретные задачи конкретными. Например, вы ставите себе задачу «научиться

программировать». Это супернеконкретная задача. Конкретизация этого пункта в списке превращает его в это: записаться на 2 недельные курсы на Codecademy — пройти курсы до конца сентября — выявить пробелы в знаниях и заполнить их уроками в Khan Academy — создать макет приложения и получить фидбэк.

Не ставьте перед собой сразу глобальную цель «построить дом». Начните с конкретики, кладите кирпич за кирпичом, снова и снова, пока результатом не окажется построенный дом.

**Давид Ян, основатель ABBYY Lingvo, один из самых известных ИТ-предпринимателей в России**

**Освойте метод слепой печати.**

“ Слепой метод реально повышает производительность. Я могу сказать по себе. Я не понимал, как важно владеть слепым методом набора на клавиатуре пока у меня в Нью Йорке в 1999 году не сломался в середине крайне важной и срочной работы мой «русский» ноутбук. Мне пришлось срочно покупать новый ноут, но на нем не было русских букв. Подписывать буквы фломастером было не кул. И тогда я за выходные освоил метод слепой печати и теперь благодарен ему на всю жизнь. Вы подарите самому себе активный кусок своей же жизни. Теперь вы будете не набирать, а думать, а пальцы будут двигаться сами. Ваши пальцы, как у пианиста, двигаются сами, а вы в этот момент смотрите на экран и обдумываете уже следующую фразу, или вы смотрите на клавиатуру.



# TED Ed

LESSONS WORTH SHARING

трудиться больше, они на самом деле заставили их любить то, что они делают ещё больше.

Как мы рассмотрим этот вопрос с экспериментальной точки зрения? Мы попросили людей сделать оригами. Мы дали им инструкции и лист бумаги. Они все были новички, результаты были так себе — ничего общего с лягушкой или журавликом. Но мы говорили им: «Смотрите, эти оригами на самом деле принадлежат нам. Вы работали для нас, но знаете, мы продадим вам это оригами. Сколько вы можете заплатить за него?» У нас было два типа людей. У нас были люди, кто делал оригами, и у нас были люди, кто не делал их, а просто смотрел как внешний наблюдатель. Мы обнаружили, что изготовители думали, что они создали прекрасные оригами, и они хотели заплатить за них в пять раз больше, чем сторонние наблюдатели. Выяснилось, что создателям не просто нравилось больше собственное производство, но они думали, что остальные увидят мир их глазами.

*Ив Морикс, партнёр The Boston Consulting Group и соавтор книги «Шесть простых правил»*

### Чётко обозначьте роли и процессы

Понаблюдаем за эстафетой. Финал чемпионата мира, забег среди женщин. Самая быстрая команда у сборной США. У них самые быстрые женщины на земле... В какой-то момент вы увидите, ближе к концу, что Тори Эдвардс, четвёртая бегунья США, впереди. Не удивительно — в этом году она получила золотую медаль в забеге на 100 метров. И кроме того, Кристи Гейнс, вторая бегунья в сборной США, — самая быстрая женщина в мире. На земле 3,5 миллиарда женщин. Где же две самые быстрые? В команде США. А две другие бегуньи в сборной США тоже неплохие.

Итак, ясно, что команда США выиграла войну талантов. Но позади средняя команда пытается догнать их. Давайте посмотрим на гонку. Что же произошло? Самая быстрая команда не выиграла, это сделала команда помедленнее.

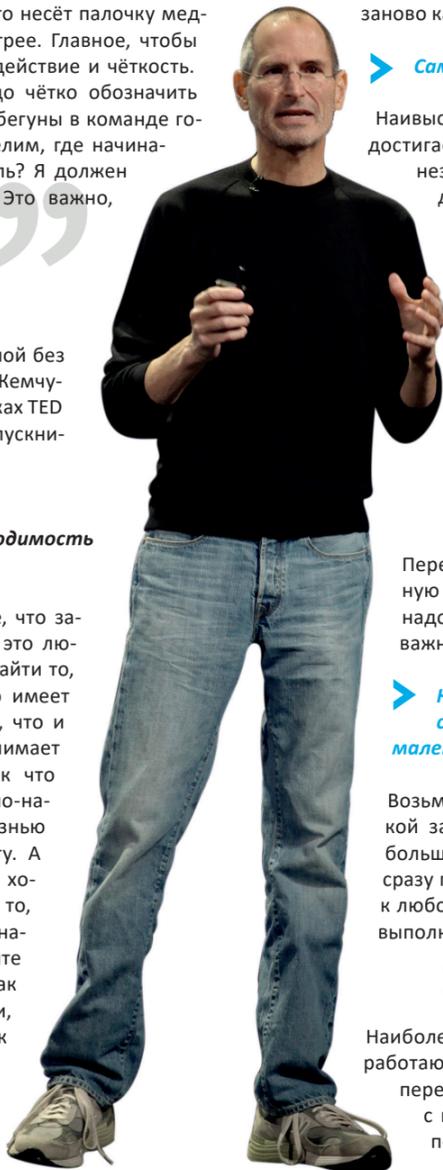
Но почему? Благодаря взаимодействию. Когда вы слышите фразу: «Благодаря взаимодействию, целое стоит больше, чем сумма всех его частей», это не поэзия, это не философия. Это математика. У тех, кто несёт палочку медленнее, палочка в итоге быстрее. Главное, чтобы быть эффективным — взаимодействие и чёткость. Нам нужна ясность, нам надо чётко обозначить роли, процессы. Как если бы бегуны в команде говорили: «Давай чётко определим, где начинается и заканчивается моя роль? Я должен бежать 95 метров, 96, 97...?» Это важно, давайте говорить точнее.

*Стив Джобс, основатель компаний Apple и Pixar*

Эта подборка была бы неполной без выступления Стива Джобса. Жемчужиной его выступлений в рамках TED можно назвать речь перед выпускниками Стэнфорда.

**Ничто не сделает вас более эффективным, чем необходимость жить любимым делом.**

Я убежден, что единственное, что заставило меня идти вперед — это любовь к своей работе. Нужно найти то, что вы любите. К работе это имеет отношение в той же степени, что и к личной жизни. Работа занимает большое место в жизни, так что единственный способ быть по-настоящему довольным жизнью — это делать хорошую работу. А единственный способ делать хорошую работу — это любить то, что делаешь. Если вы еще не нашли свое дело — продолжайте искать. Не успокаивайтесь. Как со всеми сердечными делами, когда найдете — поймете. И как любые настоящие отношения, эти отношения будут с годами улучшаться. Так что ищите. Не успокаивайтесь.



### Советы по повышению эффективности и производительности

Мы подобрали наиболее прикладные и полезные советы по повышению личной эффективности, выбрали самые стоящие рекомендации по улучшению концентрации и скорости выполнения задач.

#### ➤ **Сосредоточьтесь - выключите все оповещения**

Самый действенный способ устранения внешних помех и отвлекающих факторов — отключить все оповещения на телефоне и компьютере. Человеку проблематично выполнять несколько задач одновременно. Хотя, возможно, вы думаете иначе, но это не правда: наш мозг вынужден переключаться на разные задачи. А именно: он отключается и включается заново каждый раз, когда вы отвлекаетесь от дела.

#### ➤ **Самые глобальные и важные дела — утром**

Наивысшей степени концентрации внимания человек достигает в первые несколько часов после пробуждения, независимо от того, в первой или второй половине дня он проснулся. Исходя из этого, все важные и глобальные задачи старайтесь планировать на первую половину дня. Более того, лучше начинать день с «быстрых побед». Реализованные в ранние часы незначительные задачи и проекты дают возможность мозгу быстрее втянуться в работу и подготавливают его к более важным задачам. Все, что вам нужно — это включиться в работу. Именно поэтому первой задачей не должно быть серьезное или важное дело.

#### ➤ **Перерыв перед началом**

Перед тем, как начать выполнять масштабную и важную задачу, позвольте себе небольшой перерыв, ненадолго отвлекитесь от работы. Это поможет понять важность задачи в будущем.

#### ➤ **Как только выполнили небольшую задачу, сразу же приступите к выполнению еще одной маленькой задачи**

Возьмите за правило браться за выполнение маленькой задачи сразу же после того, как выполнили небольшую работу. Например, как только написали email, сразу приступайте к ответу на еще одной письмо, либо к любому другому небольшому делу, которое сможете выполнить сразу же.

#### ➤ **Ограничьте время работы**

Наиболее собранным и ответственным людям, которые работают небольшими интервалами с неограниченными перерывами, обычно хватает от четырех до четырех с половиной часов в день, чтобы реализовать все поставленные задачи. Если вы не ставите себе чет-

кие временные границы на выполнение той или иной задачи, это может привести вас к безделью. Необходимо ограничить время на реализацию проекта — если вы поставите цель выполнить задачу до конца дня, то ее обычно выполняют. Но без четких границ есть риск растянуть работу на неделю.



#### ➤ **Информация — ваш друг**

Порой мы тратим неоправданно много времени просто на то, чтобы что-то узнать, поехать или найти. Намного проще сэкономить свое время и обратиться за помощью к информированным людям. Не стоит стесняться незнания, спрашивайте. Записывайте заметки в ежедневник, не полагайтесь исключительно на свою память.

#### ➤ **Планируйте завтрашний день, не выходя из офиса**

К следующему дню желательно подготовиться заранее. Самое подходящее для этого время — перед уходом с работы домой. Подведите итоги дня и составьте план на следующий.



# ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

## Уважение к партнерам

*Чем больше компания, тем с большим количеством людей нам приходится уметь договариваться, чтобы решать поставленные задачи. Мы в «Стримере» работаем на одну общую цель ради общего результата, и чтобы его достичь, важно, чтобы в компании царил атмосфера взаимного уважения. Уважение мотивирует сотрудников и партнеров на командную и слаженную работу. Для успешного достижения наших стратегических целей нужны согласованные действия каждого участника рабочего процесса. Именно поэтому так необходимо в любой ситуации находить точки соприкосновения и выстраивать отношения на основе уважения со своими партнерами, коллегами, заказчиками и поставщиками.*

**Почему именно уважение – базовая и незаменимая ценность компании, рассказали наши коллеги.**



**Денис Ершов,**  
директор по производству

*Если в тандеме «заказчик-поставщик» бизнес основан только на интересах одной стороны, то такое партнерство - недолговечно. Отношения между подрядчиком и заказчиком имеют долгосрочную перспективу только в том случае, если у вас есть доверие, взаимное уважение, взаимная выгода. Если хотя бы одного компонента нет, то даже наличие финансовой выгоды не спасет этот проект, в долгосрочной перспективе этого партнерства не будет. Здесь еще пересекается такой компонент, как личное отношение к партнеру. В личностных отношениях всегда можно и нужно договариваться, искать компромиссы. Позиция 90-х годов «я – заказчик и всегда прав», а значит могу тебя унижить и не считаться с твоими интересами – в прошлом. В современном мире твой поставщик – это, в первую очередь, твой партнер. Но эта модель еще не у всех прижилась. Бизнес может быть успешным только тогда, когда ты относишься к партнеру как к равному: ты понимаешь его, интересуешься и знаешь, что у него происходит.*



**Игорь Шестаков,**  
директор по развитию бизнеса

*Уважать партнера в бизнесе - значит вместо критики разбираться в проблемах. Разбираться - значит находить взаимовыгодные решения, которые неизбежно ведут к успеху. Без уважения очень трудно прийти к общей цели. Если вы не готовы уважительно относиться друг к другу, проще идти одному, потому что, как говорилось в фильме «Покровские ворота» - «сделать человека счастливым против его желания – невозможно».*



**Анна Лаптинская,**  
директор по персоналу

*Уважение по отношению к партнерам, сотрудникам становится особенно важным, когда мы говорим о длительных отношениях. Когда мы долго идем вместе будь то с друзьями, с супругами или с сотрудниками – не важно – на протяжении всего пути жизнь нам будет подкидывать какие-нибудь испытания. И если у нас нет уважения к партнеру, то эти испытания рано или поздно закончатся разрывом отношений. Но если вы сумели сохранить уважение по отношению друг к другу, оно позволит эти отношения развивать и даст возможность продолжить идти вместе в одном направлении.*

*Уважение - это та ценность и чувство, которое мы в «Стримере» проявляем по отношению к нашим сотрудникам, и проявляется оно в создании максимально дружелюбного и вдохновляющего рабочего пространства. Нам важно, чтобы люди работали в хороших и комфортных условиях, чтобы у сотрудников была качественная техника и все необходимые сертифицированные программы, чтобы сотрудники смогли восстановить силы в специально предусмотренном месте для отдыха и обеда. С нашей стороны — это проявление уважения к труду коллег, которые делают все возможное для развития нашей компании.*

