ФОРУМ

СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

И ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ В ОБРАЗОВАНИИ, НАУКЕ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ

28 октября—3 ноября 2011 г.

intel Software

Искусство презентации. Основы управления проектами. Командообразование.

Школа «Технологическое предпринимательство для УМНИКов»
28-30 октября 2011г.
в рамках суперкомпьютерного форума
Нижний Новгород, ННГУ им. Н.И.Лобачевского

Одинцов Игорь Олегович,
менеджер по стратегическому развитию, Intel

intel Software


• Решение проблемы поиска циклов, порождающих базисы групп гомологий
Научно-техническая проблема
Метод получения практического результата
• Использование результатов в алгоритмах обработки цифровых моделей
• Техническое, харизматическое и архитектурное лидерство
Претендент

Бортник Иван Михайлович, *председатель наблюдательного совета Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере*



Быть умным – это необходимое, но не достаточное условие для участия в программе **УМНИК**. Умный порождает идеи. Но программе нужны ребята, которые знают как и хотят превратить эту идею в продукт. Они – шустрые, они командные, они коммуникабельные, они с блеском в глазах. Одним словом, они лидеры. И идея не самоцель, а путь к решению какой-то проблемы. Ищите эти пути, не бойтесь ошибаться, выгрызайте из науки новые решения!

СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

«Они – шустрые, они командные, они коммуникабельные, они с блеском в глазах»

- Искусство презентации
- Управление проектами
- Лидерство
- Командообразование



Наш план действий

Что презентовать

- Планирование презентации
- Структура презентации

Как презентовать

- Вспомогательные средства

Полезные советы

- Поддержка слайдами
- Еще раз об основах и секретах



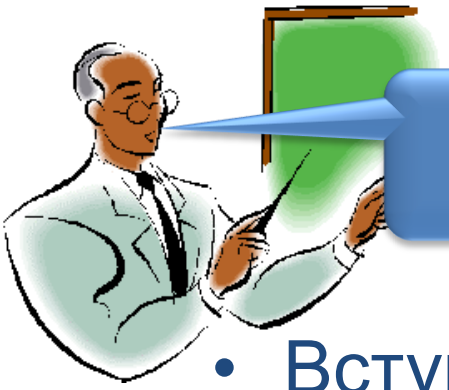
Смысл презентации

1. Определите цели выступления
   - Вышестоящим менеджерам: одобрите подготовленный план проекта
   - УМНИК: поставьте высокие баллы за проект
2. Какую выгоду и пользу получат слушатели
   - Вышестоящие менеджеры: получат в срок программный продукт
   - УМНИК: будут гордиться своими учениками



Планирование презентации

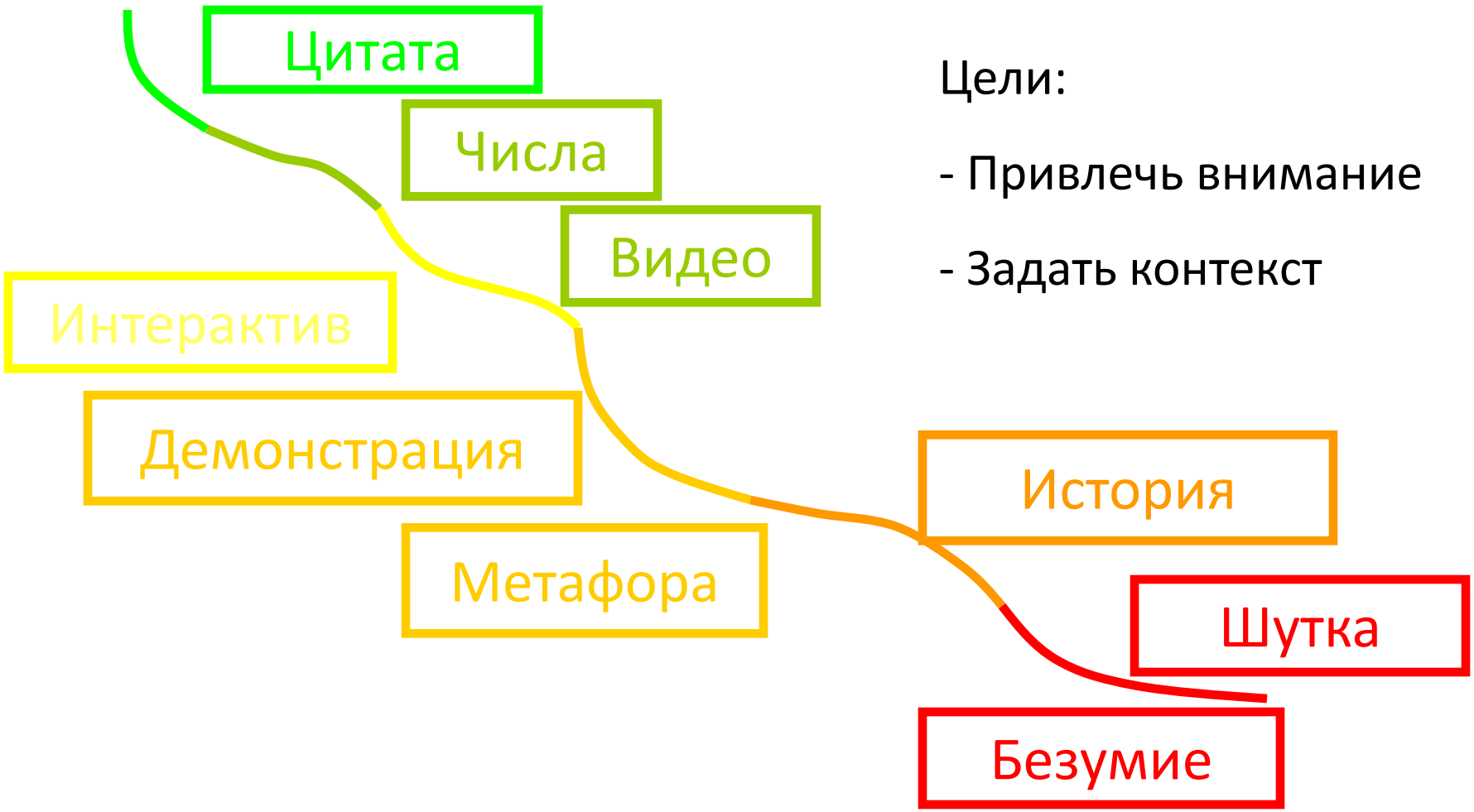
- Выясните перед какими слушателями Вы будете выступать
  - Что они знают про то, что Вы будете рассказывать
  - Особенности их культурной среды
  - Почему они придут на Ваше выступление
  - Место презентации, время начала и продолжительность



Структура презентации

- Вступление
  - Привлечь внимание слушателей
  - Сформулировать самую главную идею
  - Установить контакт с аудиторией
- Основная часть
  - **3-4** основные идеи
  - Примеры и подтверждающие данные
- Заключение
  - Итоговая краткая сводка основных идей
  - Цели презентации и польза для аудитории

С чего начать?



Цели:

- Привлечь внимание

- Задать контекст

СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



Наш план действий

Что презентовать

- Планирование презентации
- Структура презентации

Как презентовать

- Вспомогательные средства

Полезные советы

- Поддержка слайдами
- Еще раз об основах и секретах



Вспомогательные (паралингвистические) средства

- Поза
- Движения
- Жесты
- Выражение лица
- Контакт глазами
- Паузы
- Голос

СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



Наш план действий

Что презентовать

- Планирование презентации
- Структура презентации

Как презентовать

- Вспомогательные средства

Полезные советы

- Поддержка слайдами
- Еще раз об основах и секретах

СУПЕР КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



Поддержка презентации слайдами

- Одна мысль на слайд
- Картинки везде, где возможно
- Мало цветов
- Очень мало шрифтов

О силе картинок. Текст – зло!

• Слайды, содержащие много текста – чудовищное зрелище. Они немедленно навевают на зрителей скуку. Особенно ужасно выглядит докладчик, дословно читающий текст на слайде, отвернувшись от аудитории. Если ему в спину прилетит самолетик, а не тухлый помидор, то это уже везение. Не совершайте такую ошибку.

• Если Вы думали, что это был плохой слайд, Вы, безусловно, были правы. Но я хотел бы показать, что этот слайд можно сделать ещё гораздо, гораздо хуже. Как Вам текущий вариант? Здесь уже и так слишком много букв, но целеустремлённых людей это никогда не останавливало. Представьте себе, что этот текст – доказательство теоремы. Многие ли его поймут?

• Если Вы думали, что это был плохой слайд, Вы, безусловно, были правы. Но я хотел бы показать, что этот слайд можно сделать ещё гораздо, гораздо хуже. Как Вам текущий вариант? Здесь уже и так слишком много букв, но целеустремлённых людей это никогда не останавливало. Представьте себе, что этот текст – доказательство теоремы. Многие ли его поймут?

СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Движение





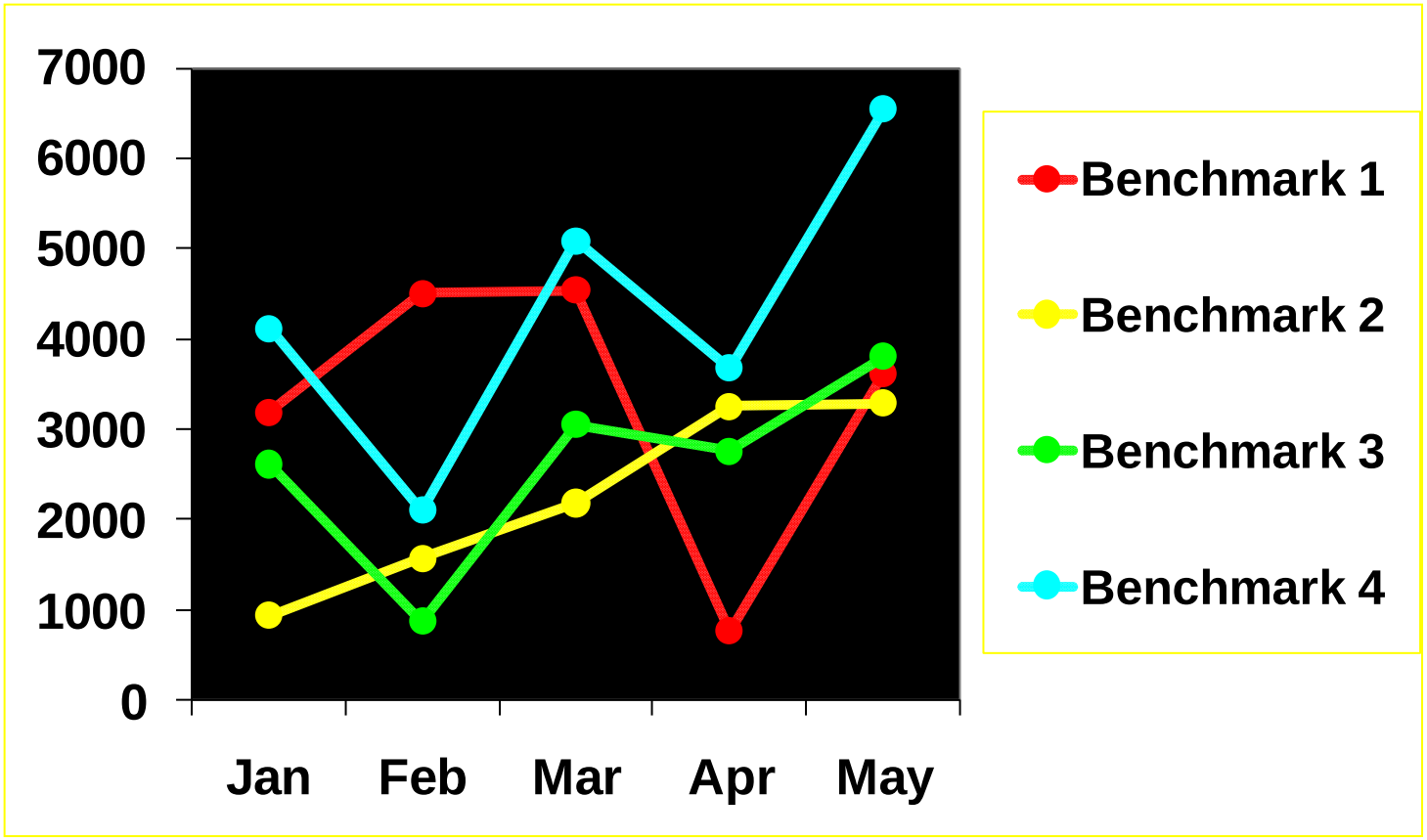
Движение привлекает наше внимание!

О силе картинок: Данные

	Jan	Feb	Mar	Apr	May
Benchmark 1	3185	4501	4542	770	3615
Benchmark 2	946	1567	2183	3255	3291
Benchmark 3	2614	880	3049	2753	3806
Benchmark 4	4118	2102	5086	3677	6545

Не очень понятно. А теперь представьте, что данных вдвое больше.

О силе картинок
Данные – второй вариант

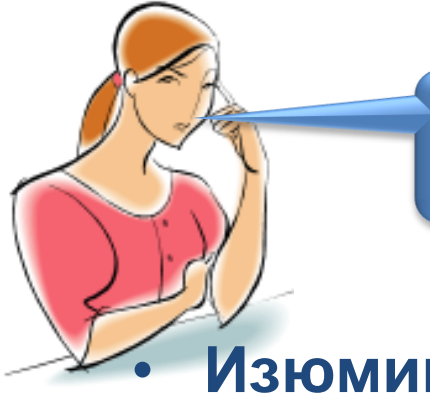


intel Software



Как настроиться перед презентацией?

- **«Якоря» для эффективного включения в работу**
- «Якорь» - психологическое понятие, любая материальная привязка, связанная для нас с определенным эмоциональным состоянием
- Например, якорями могут быть: музыка, цвет, слово, движение, ритуал, любая техническая «черновая» работа
- При необходимости настройки на задачу мы «включаем» нужный материальный якорь – и вводим себя в соответствующее эмоциональное состояние



Еще раз об основах

- **Изюминка-«приманка» –** захватить внимание слушателей, разбудить желание узнать больше
- **Цель –** каков ожидаемый результат?
- **Адресное обращение –** представлять аудиторию слушателей
- **Краткость –** не отходить от ключевых моментов
- **Ясность –** язык должен понимать каждый слушатель
- **Сила –** подбирать выразительные слова
- **Наглядность –** создавать визуальные образы в сознании слушателей, сделать выступление запоминающимся



Практический подход

- **Попробуем готовить презентации**
- Планирование презентации (известные нам факты)
  - Слушатели: крупные руководители подразделений Интел
  - Цель презентации: заинтересовать слушателей в вашем новом проекте
  - Польза для слушателей: ???
  - Место, время и продолжительность: лифт, 9:30, 1 мин.
- Подготовьте структуру презентации
  - Вступление
  - Основная часть (3-4 главных идеи)
  - Заключение
- Представьте презентацию
  - Старайтесь применять вспомогательные (паралингвистические) средства

intel Software

«Они – шустрые, они командные, они коммуникабельные, они с блеском в глазах»

- Искусство презентации
- Управление проектами
- Лидерство
- Командообразование



Грани управления

Лидерство

Миссия и видение,
Стратегия и цели,
Умение вести за собой

Управление

Организация структуры,
Планирование,
Мотивация,
Контроль

Администри-рование

Качество,
Политики,
Процедуры,
Правила

Динамика <-> Статика

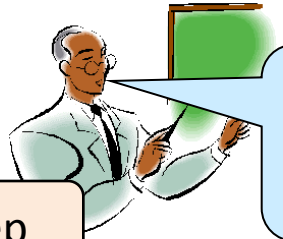
intel Software

На примере коллектива программистов



Лидер

Лидерство: правильно выбрать то, что надо делать



Менеджер

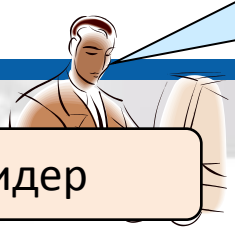
Управление: организовать процесс делания чего-то правильно



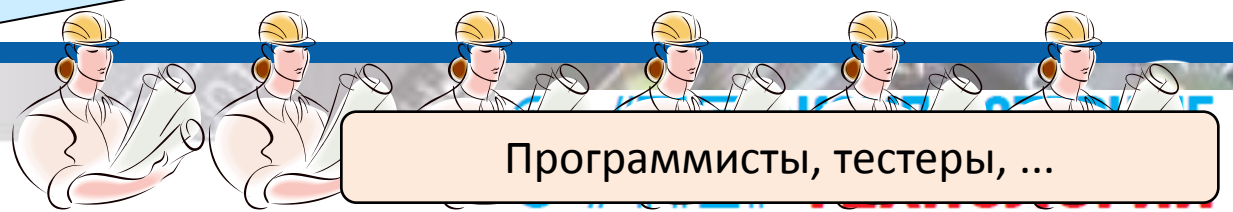
HR

Администрирование: обучить делать правильно в стандартных ситуациях

Исполнение: изготовление программ



Технический лидер



Программисты, тестеры, ...

Учимся определять лидерство, управление и администрирование

- Правила подъема по лестнице
- Скорость подъема по лестнице
- Выбор балкона, с которого сброшена лестница





Основные модели управления в организации

- *Ролевая модель* – менеджеры в силу специфики своего положения вынуждены играть различные роли
- *Функциональная модель* – управление рассматривается как процесс, разворачивающийся во времени
- *Уровневая модель* – наличие уровней управления (менеджеры проектов, среднее и высшее звено менеджмента)

СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



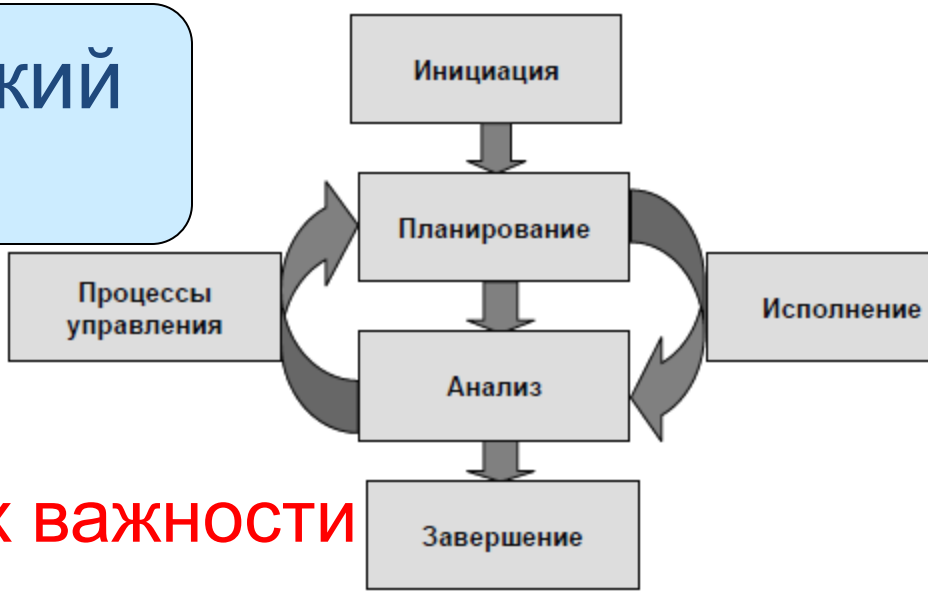
Ролевая модель управления

- Межличностные роли
  - ✓ глава
  - ✓ лидер
  - ✓ связующее звено
- Информационные роли
  - ✓ приемник информации
  - ✓ распространитель информации
  - ✓ представитель
- Связанные с принятием решений
  - ✓ предприниматель
  - ✓ устраняющий нарушения
  - ✓ распределитель ресурсов
  - ✓ ведущий переговоры

СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



Управленческий цикл



1. Определение целей и их важности
2. Организация структуры и построение команды
3. Планирование и оценка рисков
4. Мотивация
5. Контроль
6. Получение обратной связи
7. Повышение производительности

Планирование объектов интеллектуальной собственности

«Они – шустрые, они командные, они коммуникабельные, они с блеском в глазах»

- Искусство презентации
- Управление проектами
- Лидерство
- Командообразование



Роль и функции лидера

- Харизматическая роль:
  - предвидение
  - воодушевление
  - духовное лидерство
- Архитектурная роль:
  - Построение организации
  - Стратегическое управление
  - Планирование инноваций и готовность к изменениям
  - Управление стратегическими взаимоотношениями



Роль и функции лидера (еще она точка зрения)



Указывать направление движения



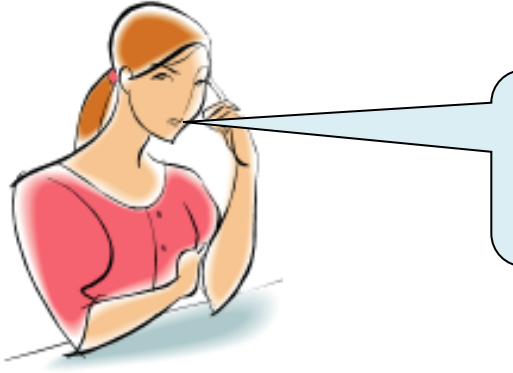
Быть

- терпимым,
- притягательным и
- внимательным

ЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

«Они – шустрые, они командные, они коммуникабельные, они с блеском в глазах»

- Искусство презентации
- Управление проектами
- Лидерство
- Командообразование



Команда

- Команда – группа людей, объединенных одной целью или несколькими общими целями
- Это сложный субъект «о многих головах», имеющий свой собственный «организм», а значит, подчиняющийся определенным и четким законам развития и жизнедеятельности



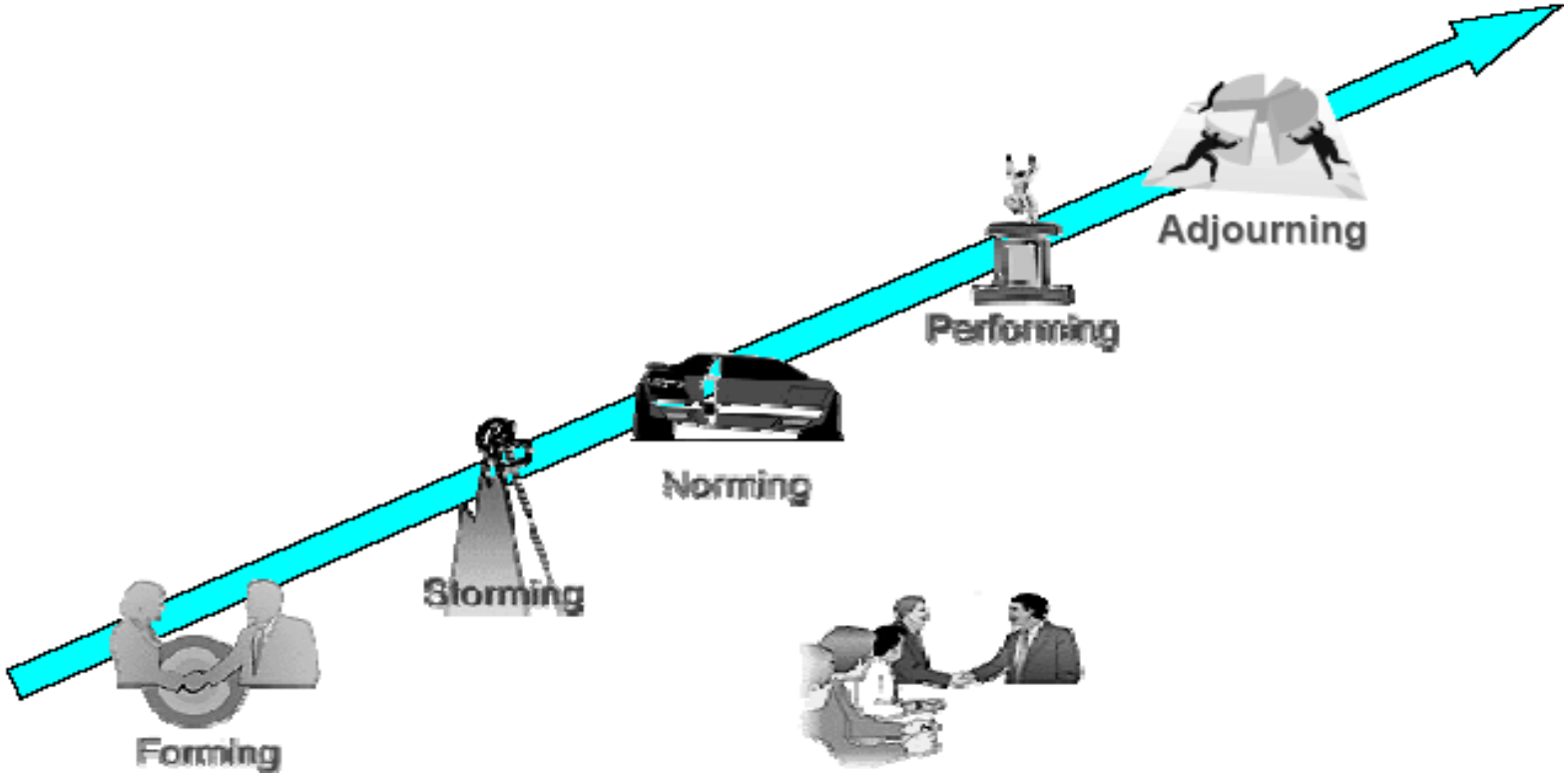
Команды: исследования Такмана

- Брюс Такман (психолог медицинского исследовательского института ВМС США) исследовал поведение малых групп
- Материал для исследований – несколько тысяч групп – экипажи атомных подводных лодок
- **1965** г. – сделаны заключения о стадиях, которые проходят команды

Ситуационное руководство: модель стадий развития команды

- Первичное объединение – **forming** (формально существующая рабочая группа)
- Разъединение – **storming** (коллективный индивидуализм – дифференциация социальных позиций)
- Вторичное объединение – **norming** (принятие общей групповой морали и ценностей)
- Консолидация коллектива – **performing** (сплоченная работающая команда единомышленников и партнеров)

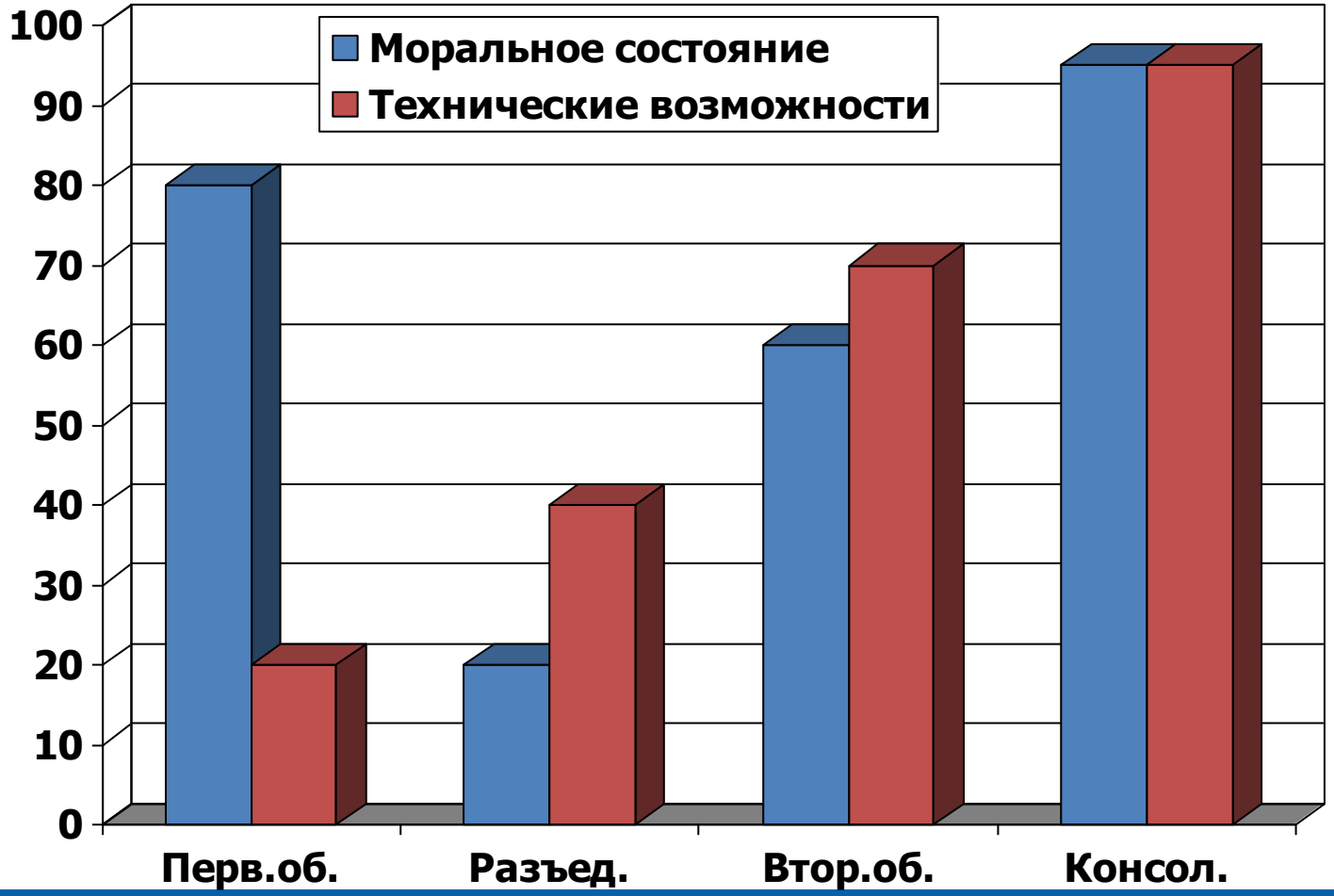
Стадии развития команды



- Расформирование команды – adjourning
- Переформирование – reforming

intel Software

Моральное состояние и возможности команды в процессе её развития



СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



Топология влияния





Топология влияния – динамика группы

Доминантное поведение:

Может «блокировать» доступ к некоторым ресурсам группы

Может понизить вероятность успеха группы

У Вас есть примеры наблюдения доминантного поведения?

В работе:

Принимает ответственность учить других

Имеет место когда кто-то активно включен в работу группы

Эти люди часто имеют глубокие знания по теме работы

Подключен:

Принимает ответственность учиться

Член группы активно слушает других, учится и комментирует

Выключен:

Не берет на себя ответственность учить других или учиться и слушать

Люди не включены в работу группы – почему это может происходить?



Топология влияния – динамика группы

Топология влияния – топографическое представление Вашего **относительного** влияния во время некоторой активности группы

Работа группы:

- Вклад всех членов группы критичен для успеха
  - Члены группы могут иметь необходимое знание, данные, идеи
  - Идеи, знания, информация могут быть очень важны

Что происходит если мы не делимся критической информацией?

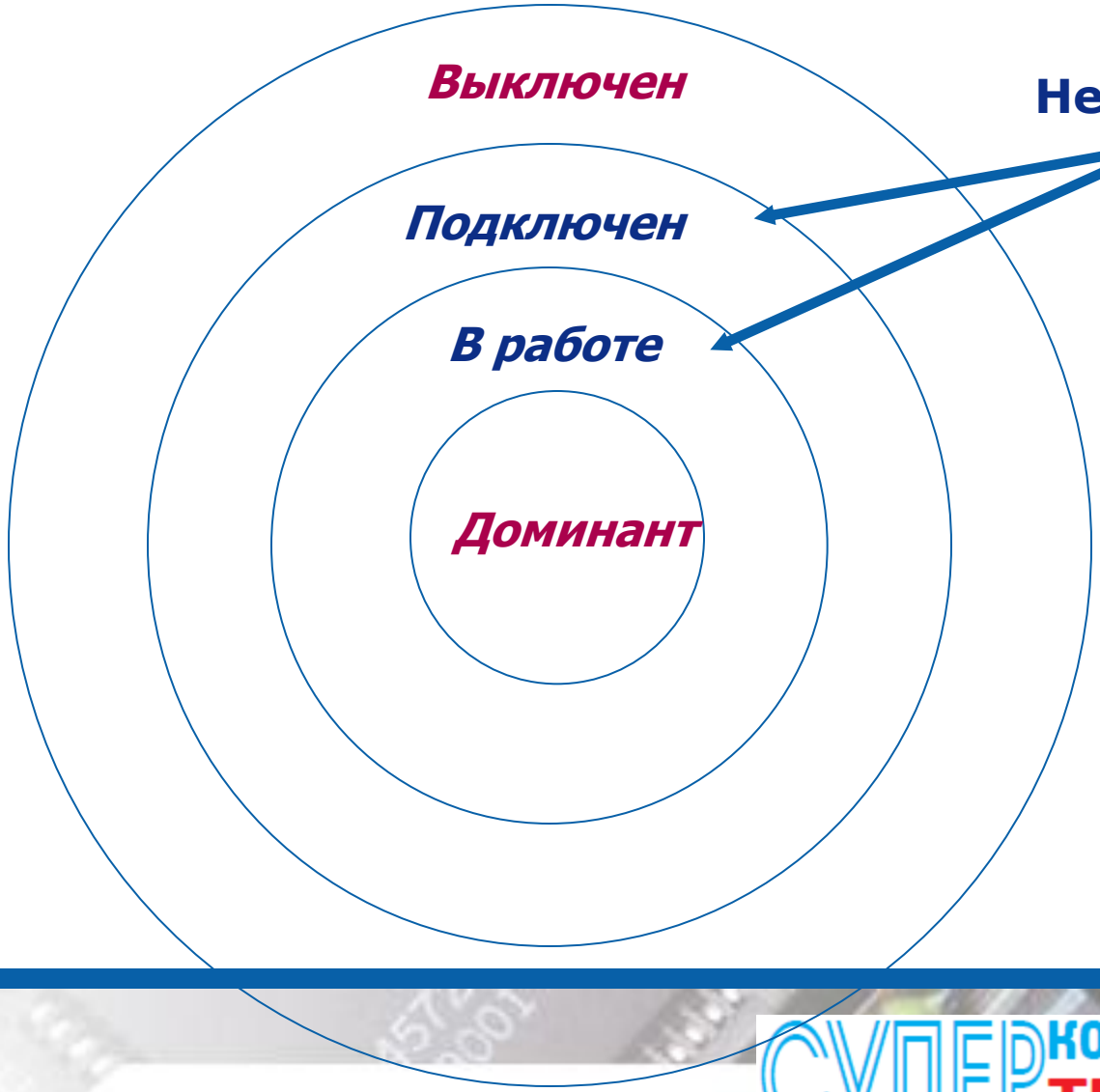
Что происходит если мы упускаем хорошую идею?

Взаимная ответственность:

- Учить других членов группы и делиться информацией
- Слушать других и учиться у них



Топология влияния



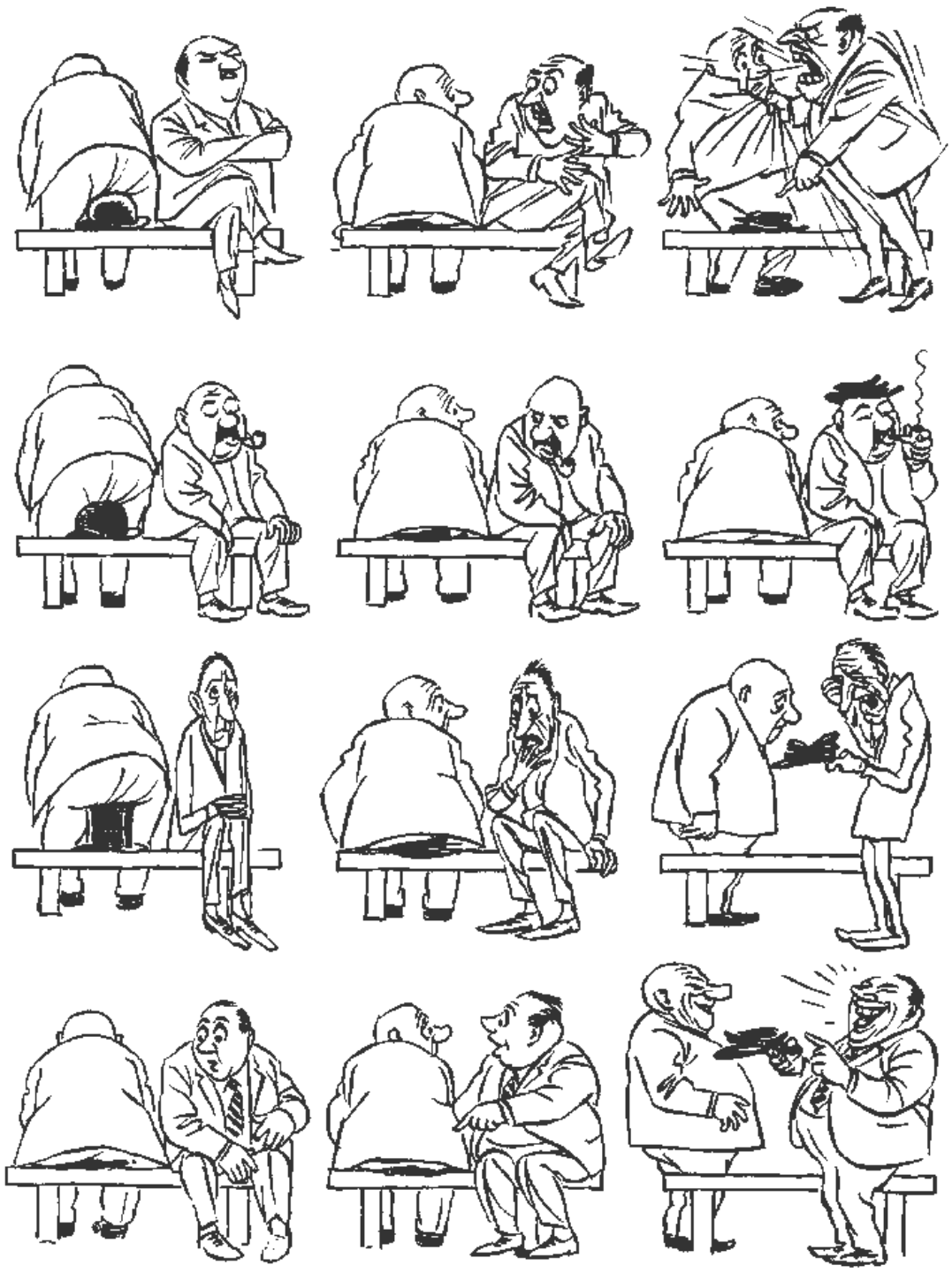


Как сформировать работающую группу

Фундамент «работающей группы»

- **Поставленные цели: четко определено ЧТО группа должна сделать**
- **Отработанный процесс: согласовано КАК группа работает коллективно и выдает результаты**

intel Software



- Все мы разные, но нас можно попытаться отобразить на несколько психологических типов, выраженных более или менее ярко
- Существуют врожденные и неизменные свойства человеческой психики, определяющие наши реакции на других людей и обстоятельства

СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



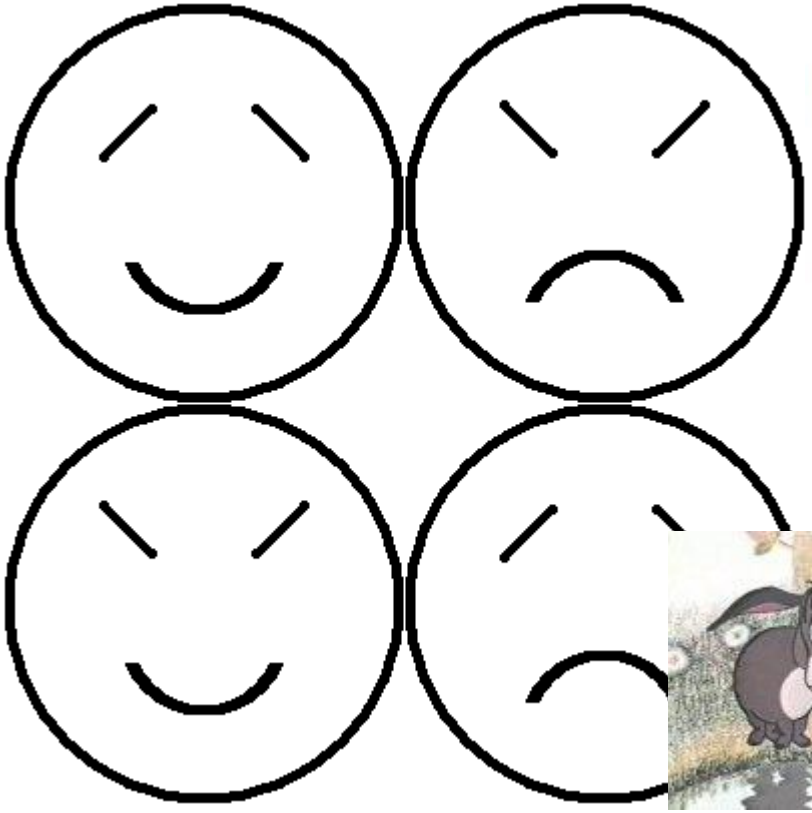


СУПЕРКОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Абстрагируемся















- Флегматик - «инертный», сильный, спокойный, уравновешенный тип нервной системы
- Холерик - «неуравновешенный», подвижный, безудержный сильный тип нервной системы
- Меланхолик - «слабый», неуравновешенный, малоактивный тип нервной системы
- Сангвиник - «подвижный», сильный, живой, уравновешенный тип нервной системы

Структура личности

- Что человек **может?**
  - Способности (в т.ч. интеллект), дарования.
- Что человек **хочет?**
  - Направленность – это установки, тенденции, мотивы, потребности, интересы, идеалы и чувства.
- **Что** это за человек?
  - Темперамент и характер.

Психологические типы



- Люди разные, но есть общие черты
- Понять себя
- Понять других
- Понять профессиональные черты психотипов
  - Профессиональный программист. Черты и особенности.
  - Типология профессиональных программистов
  - Профессиональный менеджер. Требования к личности. Черты и особенности.
  - Типология профессиональных менеджеров.


intel®
Software