

Project Manager

GeniusAcademy
By GeniusMarketing



Модуль : Эффективная коммуникация.

Тема: Управления внешними, внутренними коммуникациями

Андрей Корейба

executive
consultant/PM



“Шумы” в коммуникациях

Разновидность “шумов”:

1. **сленг/ жаргон** - гайды, делайны, зарелизить
2. **канцеляризм** - человеко: - часы - койки - потоки

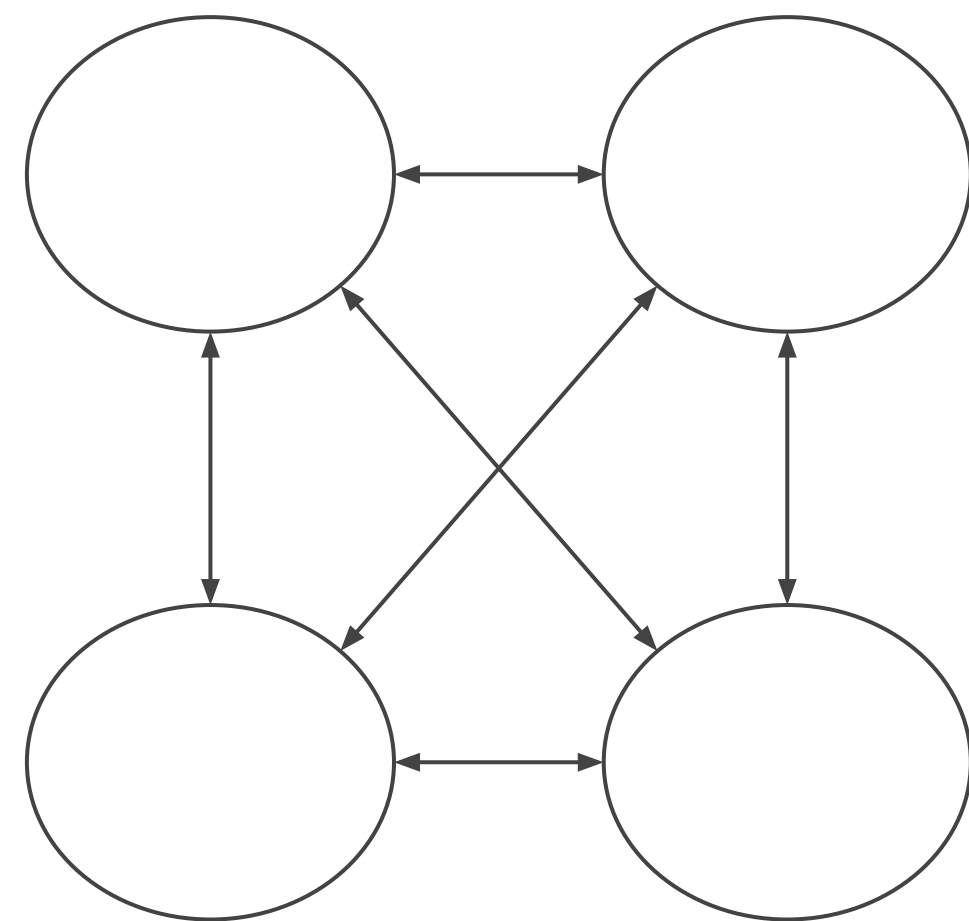
Что делать:

- словарь понятий команды;
- литературный язык общения (особенно это касается внешнего общения).

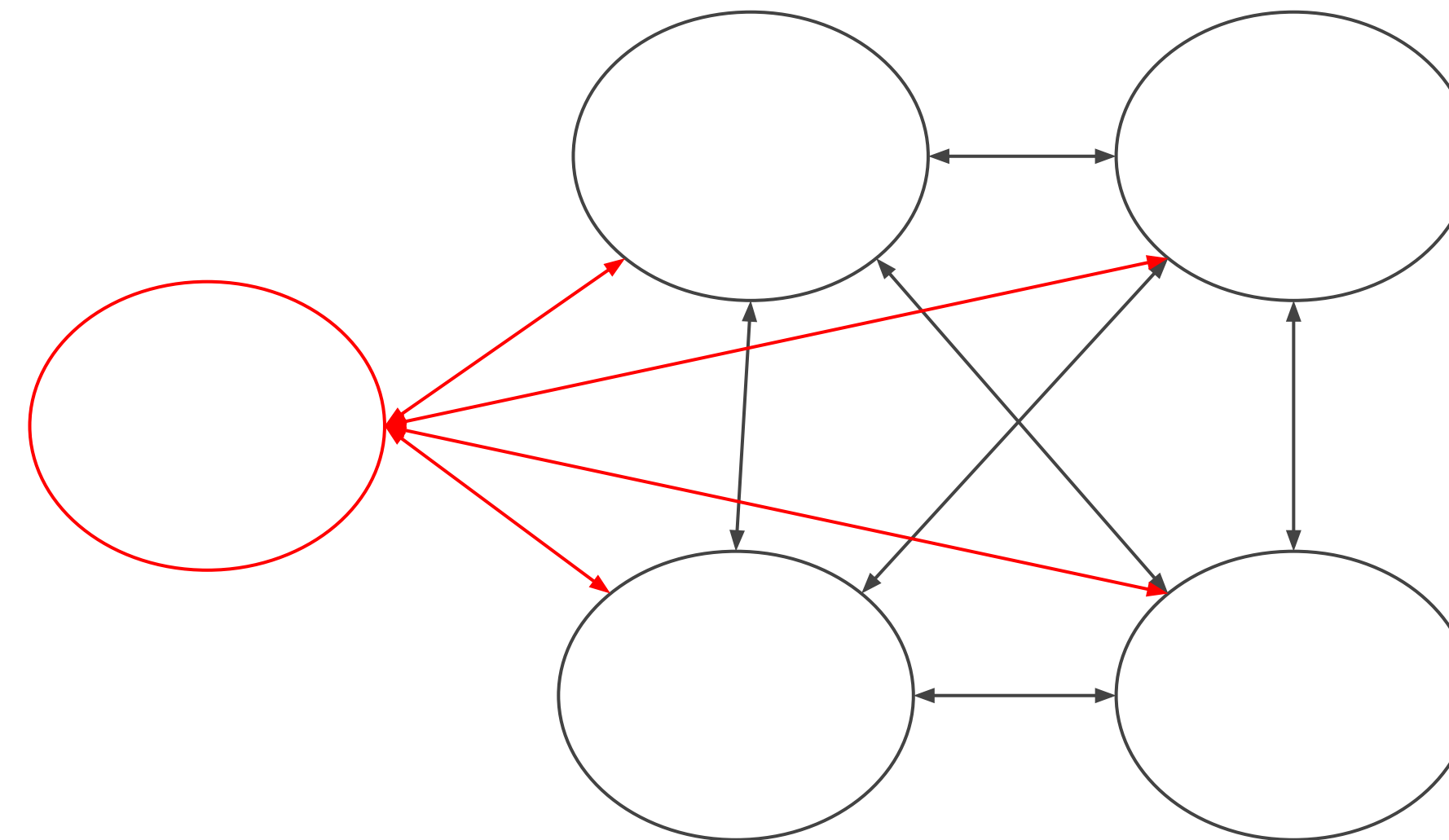




Каналы коммуникаций



4 человека, 6 каналов



5 людей, 10 каналов

Формула количества каналов коммуникаций $N * (N-1) / 2$



Простые правила для уменьшения “шумов”

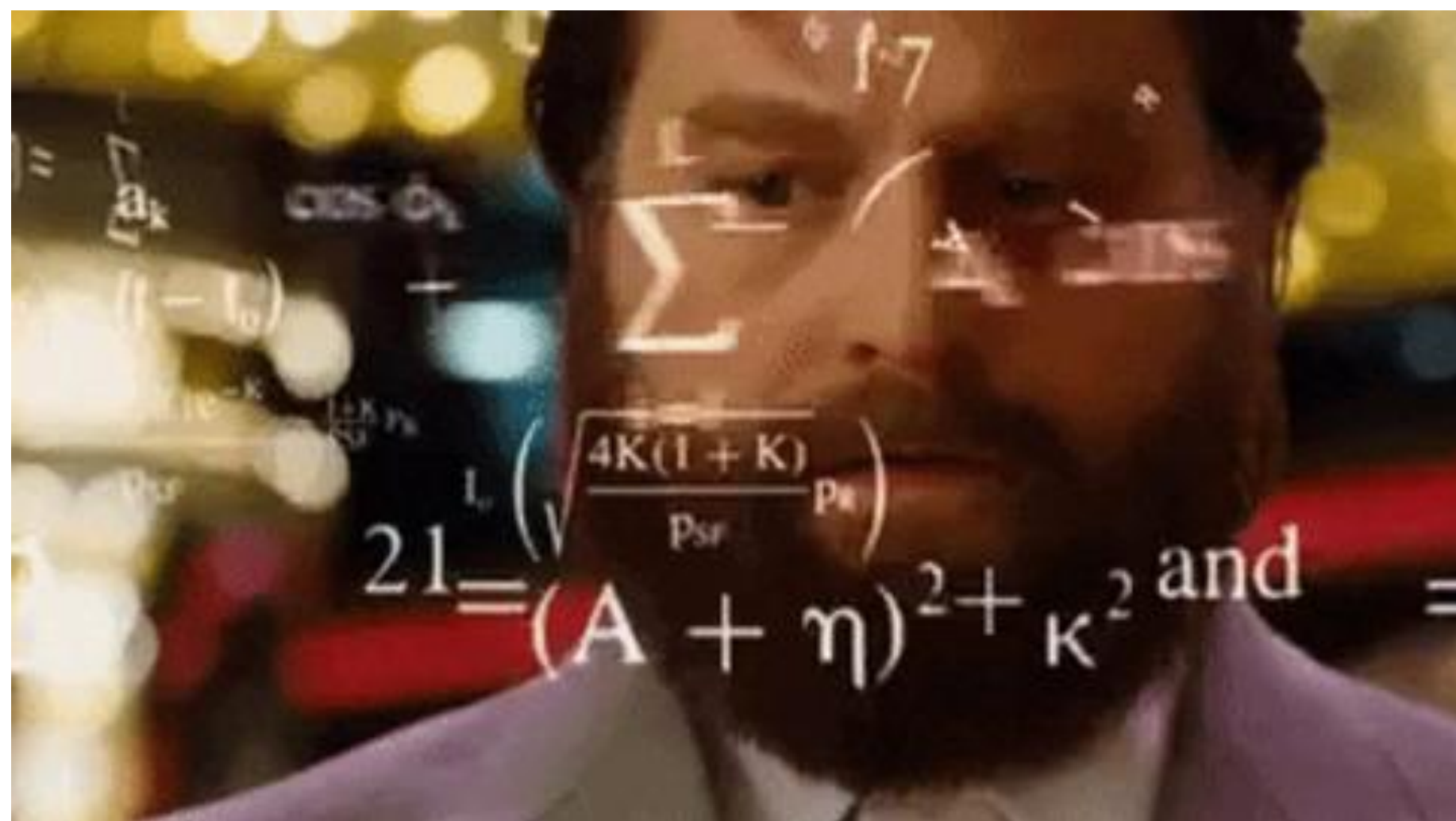
01. Все работают в едином канале коммуникаций

02. Все документы по проекту в одном месте и по папкам

03. Не усложняйте простое, упрощайте сложное



Кросскультурная коммуникация



1. Языковой барьер
2. Представление о времени:
 - часовые зоны;
 - личное и рабочее время (западные культуры более трепетно относятся к личному времени и не смешивают его).
3. Физический контакт:
 - личное пространство;
 - рукопожатия, поклоны и т.д.
4. Эмоциональность:
 - улыбка, "how are you?" в повседневной жизни;
 - сдержанность в бизнесе.
5. Невербальная коммуникация:
 - "стол для переговоров";
 - ресурсопотребление, и атрибуты власти.

Что же делать?

Изучайте культуру тех, с кем работаете в команде.

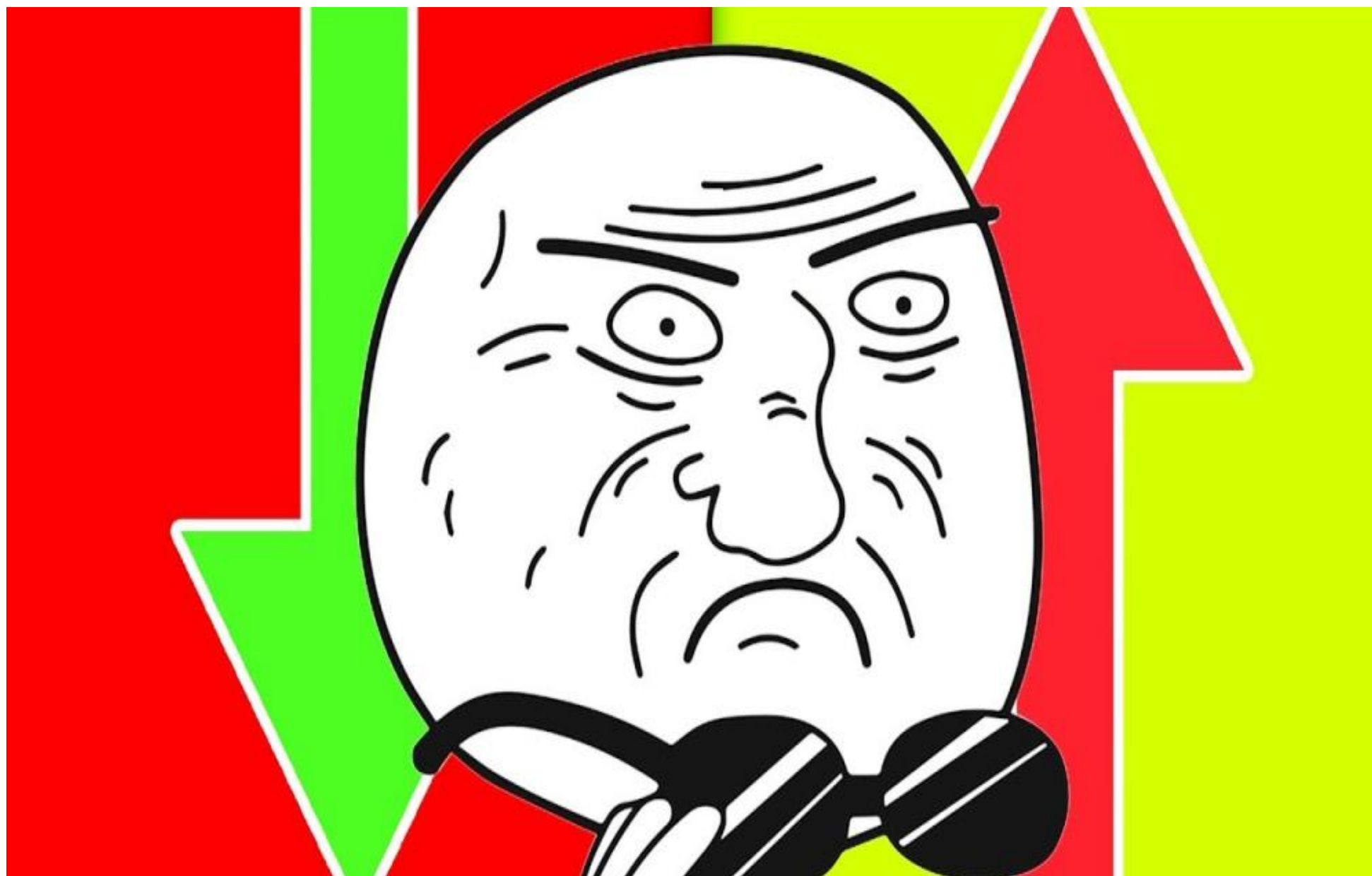


Полезные инструменты





Реестр заинтересованных сторон



- Заинтересованные стороны это:
- все кто будет пользоваться результатом проекта;
 - все кого “зацепит” реализация проекта.



Реестр заинтересованных сторон: пример



контактная информация					тип взаимодействия							
№п/п	ФИО	должность	подчинение	канал коммуникаций	роль в проекте	влияние на проект	заинтересованность в проекте	игнорировать	информировать	консультироваться	сотрудничать и привлекать к работе	привлекать к принятию решений
<i>пример</i>	<i>Корейба Андрей</i>	<i>эксперт РМ</i>	<i>Михаил Городецкий</i>	<i>телефон, email</i>	<i>консультант</i>	<i>выше среднего</i>	<i>высокая</i>			<i>1</i>		<i>1</i>





Матрица реестра заинтересованных сторон





Создав реестр и матрицу заинтересованных сторон,
прописываем желательные каналы коммуникаций.

Ставим напоминание в календарь.

И НЕ ЗАБЫВАЕМ!





Матрица ответственности на проектах

Ее используют когда:

- 01.** Много однотипных проектов
- 02.** Нехватка специалистов
- 03.** Проекты по внедрению продуктов



Матрица ответственности на проектах

		Легенда					
		О	ответственный				
		И	исполнитель				
		К	консультант				
		Н	наблюдатель				
		Роли					
Стадии проекта	Процессы на проекте	SM	PM	BA	AM	TL	
Продажа:	пресейлинг	О,И		К			
	договора	О,И			Н		
	выставление счетов	О,И			Н		
Внедрение :	формирование команды		О				
	kick-off meeting	О	И		Н		
	план-проекта		О,И	К	Н	К	
	пилот проекта			О	К	Н	И
	Roll-out проекту			О	К	Н	И
	обучение пользователей			О			И
	здача проекта заказчику. перевод на саппорт			О	И	Н	И
Расширение проекта:	бизнес анализ		О	И	Н	К	
	анализ кастомной доработки			О	И	Н	К
	оценка доробки			О	И		
	продажа кастома		К		С	И	
	оплаты		Н			О,И	



Как составить матрицу:

01.

Определить основные процессы на проекте. Только те процессы, которые влияют на конечный результат проекта.

02.

Определить количество легенд (оптимально 3)

03.

Определить роли. Важно: в отличии от матрицы RACI мы определяем роли нужные в проекте, а не персоналии.

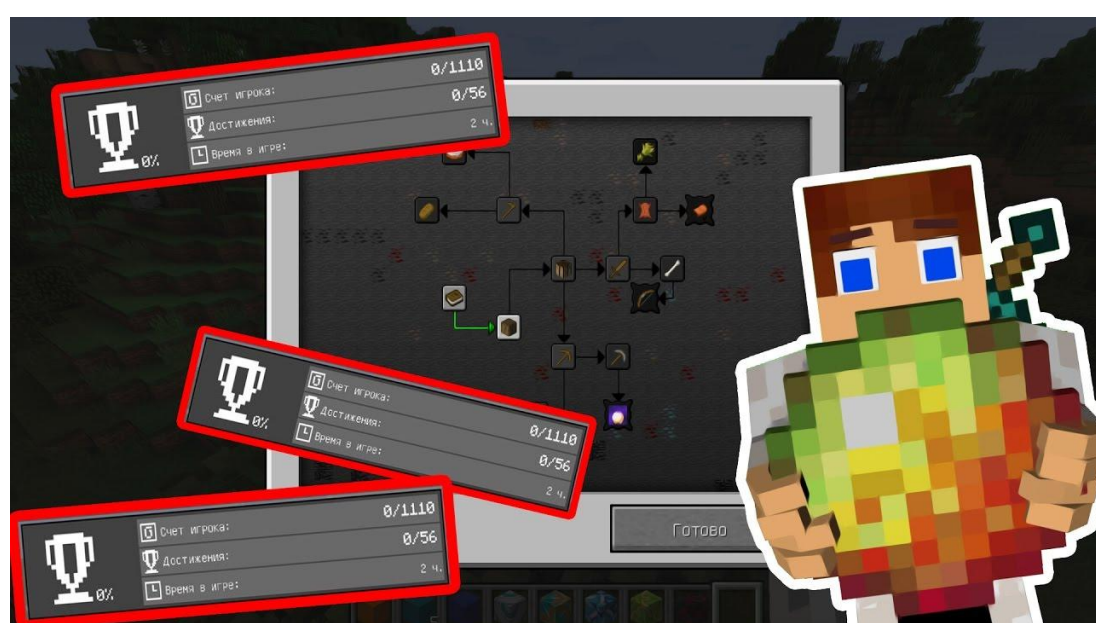
04.

Определить интерфейс передачи информации от роли к роли, прописать триггер начала/ завершения процесса



Мотивация: теория Дэвида Мак Клееланда

Согласно теории потребностей по Мак Клееланду, максимум мотивации приходится на одну из трех потребностей человека



Достижения.

- Хочу чтобы мои усилия оценили по достоинству!

Как мотивировать?

- Хвалить и платить



Партнерство.

- Хочу присоединится к созданию светлого будущего!

Как мотивировать?

- Поддерживать уверенность, что мы работаем над созданием светлого будущего



Власть.

- Хочу быть РМом!

Как мотивировать?

- Подойдут любые атрибуты власти

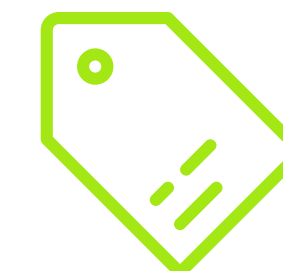


И немного о командообразовании



С точки зрения HR

Тренинги
Корпоративы
Вознаграждения
Признание лучших и т.д.



С точки зрения РМа

Брейнштурминг
Планирование
(покер планирование)
“Разруливание” проблем



**Благодарю за внимание
и приятного обучения!**

Andriy Koreyba
special for
GeniusAcademy
By GeniusMarketing