

**ЧАСТЬ 1: Что, почему и как ваша работа [15 минут]**

**А. Подумайте о том, что вы делаете [основные функции в описании вашей должности]:**

- А. Перечислите до 5 ваших рабочих обязанностей и мероприятий
- Б. Расставьте их по тому, что вам нравится делать больше всего, где 1 — ваша любимая часть работы.

| Профессиональная деятельность | Звание |
|-------------------------------|--------|
|                               |        |
|                               |        |
|                               |        |
|                               |        |
|                               |        |

**Б. Подумайте о том, почему вы это делаете [Цель вашей работы]:**

- А. Как ваша работа помогает нашим пациентам и организации?
- Б. Кто чувствует результаты вашей работы?
- В. Как ваша работа повлияет на них или повлияет на них?

**В. Поразмышляйте о том, как вы это делаете [как вы демонстрируете наши ценности и компетенции]:**

**Вспоминая свои любимые занятия на работе, как вы показываете:**

- А. Ориентированность на пациента и сообщество?
- Б. Профессионализм?
- В. Превосходство?
- Г. Командная работа?

**Вспоминая свои любимые занятия на работе, как вы показываете:**

- А. SELF (ex - Accountability)?
- Б. ЛЮДИ (бывший — Сотрудничество)?
- В. БИЗНЕС (например, непрерывное улучшение)?

**ЧАСТЬ 2: РАБОЧИЙ ЛИСТ ПО САМОРЕФЛЕКСИИ – Насколько хорошо вы выполняете свою работу [15–30 минут]**

**А. Задумайтесь, насколько «хорошо» вы это делаете** [Ваш уровень успеха в рабочих обязанностях и поведении.]

Уровни успеха

**RM (образец для подражания): Непревзойденный;** Видит возможности для улучшения и возглавляет вовлечение других в решение проблем и внедрение различных подходов; Его воспринимают как образец для подражания в этой компетенции среди коллег, руководителей и сотрудников других отделов.

**OS (Выдающийся участник): Исключительный;** Демонстрирует выдающиеся усилия, эффективность и суждение в этой компетенции с ограниченным или отсутствующим надзором; Предвидит, что пациенты, клиенты и сотрудники должны предоставлять высокий уровень сервиса; Демонстрирует выдающийся интеллект себя и социальный эмоциональный интеллект.

**ES (Эффективный участник): Квалифицированный;** Успешный в этой компетенции; Надёжный, соблюдает сроки, расставляет приоритеты задач и достигает результатов; Иногда превышает целевые задачи и берётся за дополнительные проекты; Проявляет самосознание и решает межличностные или служебные вопросы с состраданием и смирением.

**IS (Непоследовательный участник): Непоследовательный;** Редко или непоследовательно демонстрирует успех в этой компетенции; Часто пропускает сроки и редко берёт на себя ответственность за действия, результаты или поведение.

Раздел формы 1А

| Что ты делаешь   | Уровень успеха? | Конкретные примеры<br>(вашей работы на выбранном вами уровне) |
|--|-----------------|---|
| Обязанности, знания, навыки, способности и компетенции |                 |   |

Раздел формы 1В

| Как вы это делаете             | Уровень успеха? | Конкретные примеры<br>(вашей работы на выбранном вами уровне) |
|--------------------------------|-----------------|---|
| Ценности, AN Way и компетенции |                 |   |

**Б. Подумайте о том, «где» вы хотите развиваться в следующем году**

А. О чём вы хотите узнать больше, чтобы расширить свои знания, навыки и способности?

Б. Как можно получить такое обучение?

Форма Раздел 2

- В. Подумайте о одной области своей работы, которую вы хотели бы улучшить. Что вы могли бы сделать, чтобы улучшить ситуацию?

## ЧАСТЬ 3 (ПО ЖЕЛАНИЮ): Улучшение команды и постановка целей

### А. Подумайте о том, «где» вы хотите помочь развивать **КОМАНДУ / ОТДЕЛ** в **следующем году**:

- А. Где вы чувствуете улучшения (*например, сервис, результаты, репутация и т.д.*)? может быть создано?

- Б. Что вы можете сделать сами, чтобы помочь добиться этих улучшений?

### Б. Если у вашего отдела есть конкретные цели или задачи, которых нужно **достичь в следующем году**, перечислите и обратите внимание:

- А. Как ваша работа может повлиять на достижение цели  
 Б. Что вы выберете (действия), чтобы повлиять на цель  
 В. Как вы будете измерять свой прогресс и успех  
 Г. Как часто (*то есть — ежемесячно, ежеквартально, ежедневно и т.д.*) вы будете действовать и/или ваши целевые даты для завершения

|  |  |
|--|--|
| <b>Цель/Задача #1</b> (Чего вы хотите сделать) |  |
| Влияние Джоба                                  |  |
| Действия                                       |  |
| Измерение                                      |  |
| Частота/Целевая дата                           |  |
| <b>Цель/Задача #2</b>                          |  |
| Влияние Джоба                                  |  |
| Действия                                       |  |
| Измерение                                      |  |

|                       |  |
|-----------------------|--|
| Частота/Целевая дата  |  |
| <b>Цель/Задача #3</b> |  |
| Влияние Джоба         |  |
| Действия              |  |
| Измерение             |  |
| Частота/Целевая дата  |  |