

Նոր դարաշրջանի CEO (Մարդու գիտելիք)

Խնդրում ենք կիսվել մյուսների հետ

Այս 18 գիրքներից կազմված ընտրված յուրաքանչյուրը ավելի քան 55-60 գրքերից, որոնք կարդացել եմ վերջին 30 տարիների ընթացքում, բացի տեխնիկական գրքերից, անհրաժեշտ է ձեզ, ձեր ընտանիքին և ձեր ղեկավարությանը աշխատավայրում:

Դրանք շատ լավ փոխարկվող հմտություններ են, որոնք ձեզ կդարձնեն հաջողակ ցանկացած դերում, որը ընտրեք, և թույլ կտան ունենալ գերազանց հարաբերություններ և ամուսնուկներ:

Բոլորը հաղորդակցվում են, քիչերը կապվում են՝ Ջոն Մաքսվելի կողմից

Մանրամասն ներկայացում: Բոլորը հաղորդակցվում են, քիչերը կապվում են՝ Ջոն Մաքսվելի կողմից

Սլայդ 1: Վերնագրային սլայդ Ոչխար: Բոլորը հաղորդակցվում են, քիչերը կապվում են Հեդինակ: Ջոն Ք Մաքսվել Մաքսվել ենթավերնագիր՝ Ինչ են անում առավել արդյունավետ մարդիկ տարբեր կերպով, պատկեր՝ Մաքսվելի լուսանկար կամ հաղորդակցության գրաֆիկա

Սլայդ 2: Հիմնական հաղորդագրություն Հիմնական կետ՝ Հաղորդակցությունը նույնը չէ, ինչ կապը: Հիմնական մեջբերում՝ «Կապ հաստատելը՝ մարդկանց հետ նույնանալն ու նրանց հետ հարաբերություններ ունենալն այնպիսի ձևով, որը մեծացնում է ձեր ազդեցությունը նրանց վրա:»

Սլայդ 3: Կապի 5 սկզբունքները Կապը մեծացնում է ազդեցությունը յուրաքանչյուր իրավիճակում Կապը կենտրոնանում է ուրիշների վրա Կապը անցնում է բառերից այն կողմ

Միանալը միշտ պահանջում է Էներգիա: Միանալը ավելի շատ հմտություն է, քան բնական տաղանդ:

Սլայդ 4: Փրինցիպ 1 - Ազդեցություն միանալով: Յուրաքանչյուր ոք, ով միանում է, ավելացնում է իր առաջնորդելու և ազդեցություն ունենալու ունակությունը: Մարդիկ չեն հետևի ձեզ, եթե չզգան կապը:

զգան կապը:

Սլայդ 5: Փրինցիպ 2 - Կենտրոնացում այլոց վրա: Հեռացեք «ես»-ից դեպի «դուք» խոսակցությունների ընթացքում: Ծճգրիտ հետաքրքրվեք այլոց մտքերով, զգացումներով և արժեքներով:

Սլայդ 6: սկզբունք 3 – Քնացեք ավելին քան բառերը 7–38–55 կանոն՝ 7% բառեր, 38% տոն, ձայնի տոն 55% մարմնի լեզու Օգտագործեք դեմքի արտահայտությունները, կեցվածքը և աչքերի շփումը՝ փոխանցելու իսկությունը:

Սլայդ 7: սկզբունք 4 – Անհրաժեշտ էներգիա Կապ հաստատելու համար հարկավոր է ջանք և նպատակամղվածություն: Պատրաստվեք, դիտեք և արձագանքեք դինամիկ կերպով:

Սլայդ 8: սկզբունք 5 – Հմտություն ավելի կարևոր է քան տաղանդը Դուք կարող եք սովորել ավելի լավ կապ հաստատել: Պրակտիկան կապը դարձնում է ավելի բնական:

Սլայդ 9: Կապի 5 պրակտիկաներ Կապողներ Կապվում են ընդհանուր հիմքի վրա Կապողները կատարում են բարդ աշխատանք՝ պահպանելու այն պարզ Կապողները ստեղծում են փորձառություն, որը վայելում են բոլորը Կապողները ոգեշնչում են մարդկանց Կապողները ապրում են այն, ինչ հաղորդում են Նրանք հաղորդակցվում են

Սլայդ 10: Պրակտիկա 1 – Ընդհանուր հետաքրքրություններ Գտեք ընդհանուր հետաքրքրություններ կամ փորձառություններ: Հարցրեք հարցեր՝ բացահայտելու համար ինչ ունեք ընդհանուր:

Սլայդ 11: Պրակտիկա 2 – Պարզություն Պարզությունը գլխավոր է: Օգտագործեք պարզ և հստակ լեզու: Խուսափեք ժարգոնից և ավելորդ բացատրություններից:

Սլայդ 12: Պրակտիկա 3 – Հանելի փորձառություն Լինեք գրավիչ և զգացմունքային: Օգտագործեք պատմություններ և հումոր: Ստեղծեք զգացմունքային կապ:

Սլայդ 13: Պրակտիկա 4 – Ոգեշնչեք մարդկանց Կիսվեք ձեր կրքով: Հավատացեք մյուսներին և բարձրացրեք նրանց: Նկարեք ավելի լավ ապագայի պատկեր:

Սլայդ 14: Պրակտիկա 5 – Ապրեք այն իրականությամբ Լինեք անկեղծ և հետևողական: Աջակցեք ձեր խոսքերը գործողություններով: գործողություններով:

Սլայդ 15: Միանալ մեկ առ մեկ, խմբերում և լսարանի հետ Մեկ առ մեկ: Լավ լսել, ցույց տալ կարեկցանք: Խումբ: Խրախուսել ներդրումը, կարդալ էներգիան: Լսարան:

Օգտագործել պատմություններ և տեսողական նշաններ՝ հաղորդագրությունը ուժեղացնելու համար:

Սլայդ 16: Միանալու խոչընդոտներ Եսակենտրոնություն Պատրաստության բացակայություն Վատ լսել Խառնաշփոթ ազդանշաններ (մարմնի լեզու vs. խոսքեր) Սլայդ

17: Վերջնական մտքեր Ամփոփում: Բոլորը խոսում են, բայց քչերն են միանում: Որպես առաջնորդ, ազդեցություն ունենալու համար, և ամուր հարաբերություններ կառուցելու համար, վարպետացրեք միանալու արվեստը:

Սլայոյ 18: Հետադարձ հարցեր Ո՛ւմ հետ եմ պետք ավելի լավ կապ հաստատել: Ինչ սովորություններ կարող եմ ձեռք բերել, որպեսզի ավելի հետաքրքիր լինեմ: Ինչպե՞ս կարող եմ շփվել ավելի հուզականությամբ և անկեղծությամբ:

25 եղանակներ հաղթել մարդկանց հետ Ջոն Մաքսվել

“25 եղանակներ հաղթել մարդկանց հետ” Ջոն Մաքսվել և Լես Փարոթի կողմից: Այս գիրքը լի է գործնական ռազմավարություններով, որոնք նախատեսված են դրական հարաբերություններ կառուցելու համար: Ստորև ներկայացված է սլայոյ ամսական կառուցվածք, որը կարող էք օգտագործել: Տախտակի վերնագիր: 25 եղանակներ հաղթել մարդկանց հետ ենթավերնագիր: Բացահայտեք երկարատև ազդեցության և կապի գաղտնիքները Հեղինակներ: Ջոն Ս. Մաքսվել և Լես Փարոթ

Սլայոյ 1: Ներածություն և Գրքի ընդհանուր ակնարկ Մարդկանց հետ հաղթելու կարևորությունը Հեղինակների փորձառությունը առաջնորդության և հարաբերությունների ոլորտում

Սլայոյ 2: 1 - Սկսեք ինքներդ ձեզանից Աշխատեք ինքնագիտակցության և անձնական աճի վրա Մյուսները կարծազանք են ձեր իսկականությանը

Սլայոյ 3: 2 - Կիրառեք 30 վայրկյան կանոնը խոսակցության առաջին 30 վայրկյաններում ասեք ինչ-որ խրախուսող բան Կենտրոնացեք ուրիշներին արժեքավոր զգալու վրա

Սլայոյ 4: 3 - Տեղեկացրեք մարդկանց, որ նրանց կարիքը ունեք Ընդունեք ուրիշների ներդրումները Ցույց տվեք գնահատական նրանց յուրաքանչյուր արժեքի համար

Սլայոյ 5: 4 - Ստեղծեք հիշողություն և հաճախ այցելեք այն Կատարեք հիշարժան բան որևէ մեկի համար Վերադարձրեք այն՝ կապը ուժեղացնելու համար

Սլայոյ 6: 5 - Հրապարակալի կերպով գովաբանեք մարդկանց Բարձրացնում է նրանց ինքնագնահատականը և ամրապնդում հարաբերությունները Հրապարակալի գովաբանումը հզոր է

Սլայոյ 7: 6 - Տվեք ուրիշներին պահպանելու լավ համբավ խոսեք նրանց ներուժի մասին Օգնում է մարդկանց բարձրանալ ձեր ակնկալություններին

Սլայոյ 8: 7 – խոսե՛ք ճիշտ բառերով ճիշտ ժամանակին Օգտագործե՛ք մտածված, ժամանակին քաջալերանք Կարող է բարձրացնել ինչ-որ մեկին ցածր պահի ժամանակ

Սլայոյ 9: 8 – Քաջալերե՛ք ուրիշների երազանքները Իմանալ նրանց նպատակների և կիրքերի մասին Աջակցե՛ք նրանց ապագա տեսլականը

Սլայոյ 10: 9 – Հանձնե՛ք հաջողությունը Մի՛ պահեք հաջողությունը Ձեր կողքին բարձրացրեք այլոց, ովքեր նպաստել են

Սլայոյ 11: 10 – Առաջարկե՛ք ձեր լավագույնը Մարդիկ գնահատում են գերազանցությունը և ջանքերը Առկայե՛ք լիովին և ձեր լավագույնը տվեք հարաբերություններում

Սլայդ 12: 11 – Կիսվեք Գաղտնիքով Մեկի Հետ Ստեղծում Է վստահություն և մտերմություն Օգնում Է մարդկանց զգալ կարևոր և ընդգրկված

Սլայդ 13: 12 – Բացահայտեք Լավ Նպատակների Ոսկին Կարծեք, որ նպատակները դրական են Կենտրոնացեք մարդկանց սրտերի վրա, ոչ միայն նրանց գործողությունների վրա

Սլայդ 14: 13 – Չնայեք Հայելուն Կենտրոնացեք ուրիշների վրա, ոչ թե ինքներդ Ձգտեք սպասարկել, ոչ միայն սպասարկվեք

Սլայդ 15: 14 – Անել Մեկի Համար Այն, ինչը Չեն Կարող Անել Ինքնուրույն Մոտենալ կարեկցանքով Ճշմարիտ սպասարկումը ստեղծում Է ամուր կապեր

Սլայդ 16: 15 – Լսեք Ձեր Սրտով Գնացեք բառերից այն կողմ Ներդաշնակվեք զգացմունքների և կարիքների հետ

Սլայդ 17: 16 – Գտի՛ր նրանց սրտի բանալիները Պարզիր, թե ինչն Է նրանց մոտիվացնում Հարմարեցրու քո մոտեցումը կապի համար

Սլայդ 18: 17 – Եղի՛ր առաջինը, որ օգնում Է Ստացի՛ր նախաձեռնությունը ձեռքը մեկնելիս Ստեղծում Է Լավ կամք և փոխադարձ հարգանք

Սլայդ 19: 18 – Արժեք ավելացրու մարդկանց կյանքին Հարցրու՝ «Ինչպե՞ս կարող եմ նրանց կյանքը Լավացնել» Փոքր բարի գործերը կարևոր են

Սլայդ 20: 19 – Հիշի՛ր մարդու պատմությունը Ցուցադրի՛ր քո հոգատարությունը՝ հիշելով անուններ, պատմություններ և երազանքներ Ստեղծում Է զգացում, որ մարդիկ Լսված և տեսած են

Սլայդ 21: 20 – Պատմի՛ր Լավ պատմություն Կիսվիր անձնական փորձառություններով՝ ոգեշնչելու կամ ուսուցանելու համար Պատմությունները դարձնում են գրույցները հիշարժան

Սլայդ 22: 21 – Տալ առանց պայմանների խուսափեք մանիպուլյացիայից Ճշմարիտ նվիրում չի պահանջում հակադարձում

Սլայդ 23: 22 – Սովորեք նրանց Լեզուն Խոսք այնպես, որ համահունչ Լինի նրանց արժեքներին և անձնավորությանը Հոգեբանական ինտելեկտը կարևոր Է

Սլայդ 24: 23 – Եղեք հաճելի գրուցակից Բերեք Էներգիա, հումոր և համակրանք Չրույցները դարձեք թեթև, դրական և գրավիչ

Սլայդ 25: 24 – Նշեք մարդկանց ուժեղ կողմերը Ընդգծեք նրանց տաղանդները Խրախուսում Է նրանց վստահությունը և ինքնագնահատականը

Սլայդ 26: 25 – Օգնեք մարդկանց հաղթել Տոնեք ուրիշների հաջողությունը Եղեք նրանց աջակիցը և սատարողը Սլայդ 27: Վերահիշում – Հաղթելու սիրտը մարդկանց հետ Դա իսկական հոգատարության, կանոնավոր խրախուսանքի և նպատակային գործողությունների մասին Է Հարաբերությունները ծաղկում են, երբ մարդիկ զգում են

Հարգելի Սլաշո 28: Վերջնական մեջբերում «Մարդիկ չեն հետաքրքրվում, թե որքան գիտեք, մինչև չիմանան, թե որքան եք հոգ տանում նրանց մասին» — Ջոն Մաքսվել

Ինքնագնահատականի հոգեբանությունը – Նաթանիել Բրանդեն

Ահա մանրամասն ներկայացման սլաշոների ուրվագիծ «Ինքնագնահատականի հոգեբանությունը» թեմայով՝ ներշնչված հիմնական հոգեբանական սկզբունքներով և Նաթանիել Բրանդենի ազդեցիկ աշխատանքով (ով նաև հեղինակել է Ինքնագնահատականի հոգեբանությունը): Այս տարբերակը կառուցված է հստակության, խորության և գործնական հասկացման համար: Սլաշոների վերնագիր՝ Ինքնագնահատականի հոգեբանությունը՝ Մարդու արժեքի և արժանապատվության գիտության ըմբռնում

Սլաշո 1: Ներածություն Ինչ է ինքնագնահատականը? Ինքնագնահատականը անձի ընդհանուր գնահատականն է սեփական արժեքի մասին: Այն ազդում է մեր մտքերի, զգացմունքների, մոտիվացիայի և վարքագծի վրա: Ինչու է կարևոր: Այն ձևավորում է մեր փոխհարաբերությունները մեզ հետ, ուրիշների և աշխարհի հետ:

Սլաշո 2: Հիմնական սահմանում Նաթանիել Բրանդենի սահմանումը՝ «Ինքնագնահատականը մարդու կարողությունն է զգալ իրեն որպես կյանքի հիմնական խնդիրներին դիմակայելու ունակ և երջանկության արժանի»: Երկու բաղադրիչներ՝ Ինքնափորձություն – Հավատարմություն մեր մտածելու և արդյունավետ գործելու ունակության նկատմամբ Ինքնահարգանք – Հավատարմություն մեր երջանիկ լինելու և արժանապատվությանը ապրելու իրավունքին

Սլաշո 3: Ինքնագնահատականի ծագումը Սկսվում է մանկությունից՝ ծնողների սեր, աջակցություն, հաստատում Հաջողության, ինքնակառավարման փորձառություններ Ազդված է՝ Ընտանեկան դիսամիկա Սոցիալական փոխհարաբերություններ Կրթություն, մեդիա, մշակույթ

Սլաշո 4: Գիտակցության դերը Ինքնագնահատականը հիմնված է գիտակցվածության և կամային գիտակցության վրա: Մենք պետք է ակտիվորեն ներգրավված լինենք կյանքում՝ մտածելով, ընտրելով, գործելով: Ինչքան շատ գիտակցված լինենք, այնքան ավելի վերահսկում ենք մեր ինքնագնահատականը:

Սլաշո 5: Ներքին խոսակցությունը Ինքնագնահատականը ձևավորվում է մեր ներքին զրույցներով: Խրախուսող vs. դատապարտող ինքնախոսակցություններ, ինչպես «Ես կարող եմ հաղթահարել սա» կամ «Ես անարժեք եմ» Ինքնախոսակցության փոփոխությունը փոփոխում է ինքնագնահատականը ժամանակի ընթացքում:

Սլաշո 6: Առողջ և ոչ առողջ ինքնագնահատական Առողջ: Հիմնված իրականության վրա Ճկուն և դիմացկուն Աջակցում է աճին ու կապերին Ոչ առողջ: Պայթած կամ ճնշված Կախված հավանությունից կամ ձեռքբերումից Խոցելի է մերժմանը և ծախսումանը

Սլաշո 7: Ինքնագնահատականի ազդեցությունը Հոլագական առողջություն: Ավելի մեծ դիմադրություն սթրեսի նկատմամբ Նվազ ռիսկ դեպրեսիայի և անխուսափելիության Բարոյական արդյունքներ: Ռիսկի ստանձնում Նախաձեռնություն և առաջնորդություն Հարաբերություններ: Ավելի լավ սահմաններ Իրական հաղորդակցություն Սլաշո 8: Ինքնագնահատականի կառուցման մեթոդներ Ինքնագիտակցություն: Օրագրում, անդրադարձ մեկնելով կյանք: Արժեքների և վարքի համապատասխանություն և Նպատակների սահմանում: Հստակ նպատակ և առաջընթաց Հաստատում: Դրական, իրականության վրա հիմնված ինքնագնահատական Պատասխանատվություն: Ընդունել ընտրությունները և արդյունքները Սլաշո

9: Ինքնագնահատականը Գործնական է Ինքնագնահատականը ոչ թե նվեր է կամ հաստատուն հատկանիշ՝ այն վաստակվում է ամենօրյա սովորույթներով: Այն աճում է քաջության, ազնվության, արտադրողականության և ինքնահարգանքի յուրաքանչյուր գործողությամբ: «Հավատալ սեփական մտքին և իմանալ, որ արժանի ես երջանկության՝ ինքնագնահատականի էությունն է»: – Բրանդեն

Սլայդ 10: Վերջնական Մտքեր Ինքնագնահատականը հոգեկան, հուզական և սոցիալական առողջության հիմքն է: Դրա հոգեբանությունը հասկանալը օգնում է մեզ կառուցել ավելի ուժեղ անձնավորություններ և համայնքներ: Սկսեք գիտակցությունն ինչ: Գործեք նպատակային: Ապրեք բարոյականությամբ:

Ինքնագնահատականի Հոգեբանությունը – Նաթանիել Բրանդեն

Ահա մանրամասն ներկայացման ծրագիր «Ինքնագնահատականի Հոգեբանություն»-ի մասին՝ ներշնչված հիմնային հոգեբանական սկզբունքներով և Նաթանիել Բրանդենի ազդեցիկ աշխատանքով (նաև «Ինքնագնահատականի Հոգեբանություն»-ի հեղինակ): Այս տարբերակը կառուցված է հստակության, խորության և գործնական ըմբռնման համար: Ծրագրի Վերնագիր: Ինքնագնահատականի Հոգեբանություն Հասկացեք Մարդկային Արժեքի և Արժանավորության Գիտությունը

Սլայդ 1: Ներածություն Ի՞նչ է ինքնագնահատականը: Ինքնագնահատականը մարդու ընդհանուր գնահատականն է իր արժանիքների վերաբերյալ: Այն ազդում է մեր մտքերի, զգացմունքների, մոտիվացիայի և վարքագծի վրա: Ինչու է դա կարևոր: Այն ձևավորում է, թե ինչպես ենք շփվում ինքներս մեզ, ուրիշների և աշխարհի հետ:

Սլայդ 2: Հիմնական սահմանում Նաթանիել Բրանդենի սահմանումը: «Ինքնագնահատականը՝ անձնավորությունը որպես ունակ կյանքում հիմնական մարտահրավերներին դիմակայելու և երջանկության արժանի լինելու դիրքորոշումն է»: Երկու բաղադրիչներ: Ինքնարդյունավետություն՝ վստահություն մեր մտքի և արդյունավետ գործողության ունակության մեջ Ինքնահարգանք՝ վստահություն մեր երջանիկ և արժանավայել ապրելու իրավունքին

Սլայդ 3: Ինքնագնահատականի ծագումը Սկսվում է մանկության ժամանակ: Ծնողական սեր, աջակցություն, վավերացում Հաջողության, ինքնավարության փորձեր Ազդում են՝ Ընտանեկան հարաբերություններ, հասարակական շփումներ, կրթություն, մեդիա, մշակույթ

Սլայդ 4: Գիտակցության դեր Ինքնագնահատականը հիմնված է գիտակցության և կամավոր գիտակցության վրա: Պետք է ակտիվորեն ներգրավված լինենք կյանքում՝ մտածելով, ընտրելով, գործելով: Որքան գիտակցաբար ենք, այնքան ավելի շատ վերահսկում ենք մեր ինքնագնահատականը:

Սլայդ 5: Ներքին երկխոսությունը Ինքնագնահատականը ձևավորվում է մեր ներքին զրույցներով:

Խրախուսող vs. դատապարտող ինքնախոսք Մտքեր, ինչպես «Ես կարող եմ դա անել» կամ «Ես անարժեք եմ» Ինքնախոսի փոփոխությունը ժամանակի ընթացքում փոխում է ինքնագնահատականը:

Սլայդ 6: Առողջ vs. Անառողջ ինքնագնահատական Առողջ: Հիմնված իրականության վրա Ճկուն և դիմացկուն Աջակցում է աճին և կապերին Անառողջ: Փքված կամ նեղված Կախված է հաստատումից կամ ձեռքբերումից Խոցելի է մերժման և ձախողման նկատմամբ

Սլայդ 7: Ինքնագնահատականի ազդեցությունը Հոլզական առողջություն: Ավելի մեծ դիմադրողականություն սթրեսի նկատմամբ Եվագադույն ռիսկ անհանգստության և դեպրեսիայի Վարքագծային հետևանքներ: Նորարարություն և առաջնորդություն Ռիսկի պատրաստակամություն Հարաբերություններ: Ավելի լավ սահմաններ Արդար խոսակցություն

Սլայդ 8: Ինքնագնահատականը զարգացնող պրակտիկաներ Ինքնագիտակցություն: Օրագիր վարել, մտորումներ Արժանապատիվ կյանք: Արժեքների և վարքագծի համապատասխանություն Եվագադույն Եվագադույնի սահմանում: Հստակ նպատակ և առաջընթաց Հաստատում: Դրական, իրականության վրա հիմնված ինքնարտահայտումներ Պատասխանատվություն: Ընտրությունների և հետևանքների սեփականություն

Սլայդ 9: Ինքնագնահատականը պրակտիկա է Այն չի տրվում որպես նվեր կամ հաստատված հատկություն՝ այն ձեռք է բերվում ամենօրյա սովորություններից: Այն աճում է յուրաքանչյուր արարքով՝ քաջություն, ազնվություն, արդյունավետություն և ինքնահարգանք: «Հավատալ սեփական մտքին և գիտակցել, որ մարդը արժանի է երջանկության՝ ինքնագնահատականի հիմքն է»: – Բրենդեն Սլայդ 10: Վերջնական մտքեր Ինքնագնահատականը հիմք է մտավոր, հոլզական և սոցիալական առողջության համար: Նրա հոգեբանության ըմբռնումը մեզ օգնում է կառուցել ավելի ուժեղ եսեր և համայնքներ: Սկսեք գիտակցությունից: Գործեք նպատակով: Ապրեք ազնվությամբ.

Տղամարդիկ Մարսից են, Կանայք Վեներայից – Ջոն Գրեյ

Ահա մանրամասն ցուցադրություն «Տղամարդիկ Մարսից են, Կանայք Վեներայից» Ջոն Գրեյի կողմից՝ հարաբերությունների դասական, որը բացատրում է տղամարդկանց և կանանց միջև հոգեբանական և զգացմունքային տարբերությունները: Ցուցադրություն: Տղամարդիկ Մարսից են, Կանայք Վեներայից Ջոն Գրեյ, Ph.D.

Սլայդ 1: Ընդհանուր Տեղեկություն Հեղինակ: Ջոն Գրեյ, Ph.D. Հիմնական թեմա: Տղամարդիկ և կանայք հիմնովին տարբեր են՝ թե ինչպես հաղորդակցվում են, հաղթահարել սթրեսը և գտնել սեր: Նպատակ: Բարելավել հարաբերությունների ըմբռնումը՝ հարգելով սեռային տարբերությունները, այլ ոչ թե ժխտելով դրանք: Հանդիսատես: Չույզեր, թերապևտներ, հարաբերությունների մարզիչներ:

Սլայդ 2: Մարսիցի vs Վեներացի փոխաբերություն Տղամարդիկ (Մարսիցի): Գնահատում են ձեռքբերումները, անկախությունը և լուծումները: Կանայք (Վեներացի): Գնահատում են կապը, խնամքը և համակրանքը: Գալիս են տարբեր մոլորակներից, խոսում են տարբեր զգացմունքային լեզուներով: Սերը նրանց բերեց միասին երկիր, բայց նրանք մոռացան իրենց տարբերությունները:

Սլայդ 3: Հիմնական տարբերությունները սթրեսի հետ վարվելով Տղամարդիկ: Նահանջում են «քարանձավ»՝ խնդիրները անձամբ լուծելու համար: Կանայք: Չգում են ավելի լավ՝ խոսելով խնդիրների մասին և սված լինելով: Անհասկացությունը բերում է նեղմիտության կամ խառնաշփոթության:

Սլայդ 4: Հաղորդակցության ոճերը Տղամարդիկ: Հաղորդակցվում են տեղեկություն և փոխանցելով կամ խնդիրը լուծելու համար: Կանայք: Հաղորդակցվում են զգացմունքներ արտահայտելու և զգացմունքային կապ հաստատելու համար: Լուծում: Սովորել լսել առանց ուղղելու (տղամարդիկ համար), և հարգել լռությունը (կանայք համար):

Հոգեբանական տեսակների խոսքը – Օտտո Կրոգեր և Ջանեթ Թուսեն

Ահա Օտտո Կրոգերի և Ջանեթ Մ. Թուսենի կողմից ներկայացված հոգեբանական տեսակների խոսքի մանրամասն ներկայացումը, որը ուսումնասիրում է Մայերս-Բրիգսի Տեսակների Ցուցիչը (MBTI) և ինչպես անձնական տեսակները ազդում են հաղորդակցմանը, աշխատանքին և հարաբերություններին : ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԻ ՄԱՆՐԱՄԱՍՆ ԼԵՐԿԱՅԱՑՈՒՄ Օտտո Կրոգերի և Ջանեթ Մ. Թուսենի կողմից

ՆԵՐԱՃՈՒԹՅՈՒՆ ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԻ ԽՈՍՔԻ ՆՊԱՏԱԿը: Բացատրում է MBTI-ն որպես գործիք՝ հասկանալու անձի տարբերությունները : Նպատակ: Բարելավել հաղորդակցությունը, թիմային աշխատանքը և ինքնագիտակցությունը հոգեբանական տեսակների միջոցով : Հիմք: Կառլ Գուստավ Կրոգերի հոգեբանական տեսակների տեսությունը, Իզաբել Բրիգս Մայերսի կողմից ադապտացված :

Չորս MBTI Չափորոշիչներ: Յուրաքանչյուր մարդու նկատմամբ կատարվում է 4 դիստոմիաներում, ինչը հանգեցնում է 16 եզակի անհատականության տեսակների. 1. Էներգիայի աղբյուրը (E/I): Եքստրավերսիա (E): Կենտրոնացում արտաքին աշխարհում; գործողության ուղղված. Ինտրավերսիա (I): Կենտրոնացում ներքին աշխարհում; մտքերի ուղղված. 2. Տեղեկությունների հավաքում (S/N): Չզացողություն (S): Կենտրոնացում փաստերի, մանրամասների, գործնականության վրա. Ինտուիցիա (N): Կենտրոնացում նախշերի, հնարավորությունների, մեծ պատկերով. 3. Որոշումների կայացում (T/F): Մտածողություն (T): Տրամաբանական, օբյեկտիվ, քննադատական. Չզացում (F): Անձնական արժեքներ, համակրանք, ներդաշնակություն. 4. Կյանքի կառուցվածք (J/P): Դատողություն (J): Կազմակերպված, պլանավորված, վճռական. Ընկալում (P): Ճկուն, ինքնաբերական, հարմարվող.

ՅԵ MBTI Տեսակները Յուրաքանչյուր տեսակ եզակի համադրություն է 4 նախապատվությունների (օրինակ, ISTJ, ENFP և այլն). Օրինակ: ISTJ («Ինսպեկտոր»): Գործնական, կազմակերպված, հուսալի. ENFP («Ներշնչող»): Էներգետիկ, պատկերային, մարդկանց կենտրոնացված.

Քեանկի խոսքի Հիմնական Սկզբունքները Ոչ մի տեսակ ավելի լավ է: Ամեն տեսակ ունի ուժեղ և թույլ կողմեր. Տեսակը ≠ Կարծազիծը: Խոսքը նախապատվության մասին է, ոչ թե կարողության. Չարգացումը գալիս է գիտակցությունից: Ձեր տեսակը և մյուսների հասկանալը նվազեցնում է կոնֆլիկտները և ավելացնում է համագործակցությունը.

ՋԱՆԵՏԻ ՄԱՆՐԱՄԱՍՆ ՈՐՁԱՅԻՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ Արտահայտիչները՝ խոսում են մտածելու համար, արտահայտիչ են, կարիք ունեն բանավոր շփման : Ներսի հայացք ունեցողները՝ մտածում են խոսելու համար, խորհող են, նախընտրում են գրված կամ մեկին մեկ : Չզայարանները՝ ուզում են հստակություններ, մանրամասներ, իրականություն : Ինտուիտիվները՝ ուզում են գաղափարներ, նորարարություն և հնարավորություններ : Մտածողները՝ գնահատում են տրամաբանությունը և արդարությունը : Չզացողները՝ գնահատում են ներդաշնակությունը և հարաբերությունները : Դատողները՝ նախընտրում են կառուցվածք և որոշումներ : Ընկալողները՝ նախընտրում են ընտրանքներ և ինքնաբերականություն :

ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ ԱՇԽԱՏԱՆՔԱՅԻՆ ՄԻՋԱԿԱՅՐՈՒՄ Տեսակների ըմբռնումը օգնում է՝ թիմի ձևավորումը Դեկավարության զարգացում Հակամարտությունների լուծում Կարիերայի պլանավորում Հաճախորդների սպասարկում Օրինակ՝ ESFJ տիպերը լավ են զգում կառուցվածքային, մարդկանց կենտրոնացած միջավայրերում : INTP տիպերը նախընտրում են անկախ, զաղափարական նախագծեր :

Տնչպես յուրաքանչյուր տեսակը արձագանքում է սթրեսի դեպքում MBTI տեսակը Դոմինանտ կարևոր սթրեսի արձագանքը ISTJ Si Ne մահանգստություն, կատաստրոֆիկ մտածողություն ENFP Ne Si Փաստերի նկատմամբ մոլություն, նեղ հայացք INFJ Ni Se մահամեմատություն, միջավայրի նկատմամբ գերզգայունություն ESTP Se Ni Պարանոիա, ճակատագրական մտածողություն INTPTi Fe մոցիոնալ բռնկումներ, գերզգայունություն ESFJ Fe Ti Մառը անջատվածություն, չափազանց քննադատություն INTJ Ni Se մխոհեմություն, անհոգի վարքի SFP Fi Te Կոշտ վերահսկողություն, պայթյունավտանգություն

«Տորցնել ով ինքներս մեզ» սթրեսի դեպքում Մարդիկ հաճախ զգում են ամոթ կամ խառնաշփոթ այս վարքագծի պատճառով: Կարող է հանգեցնել միջանձնային կոնֆլիկտների կամ ափսոսանքի: Պատկերի ճանաչումը օգնում է վերականգնել հսկողությունը:

Մնում ենք գիտակցում ով Ընդունեք տկարը որպես ինքնության մաս: Մի ճնշեք՝ ինտեգրեք ժամանակի ընթացքում: Սթրեսի արձագանքները օգտագործեք որպես ինքնախնամքի և անդրադարձի ազդանշան: Կառուցեք Էմոցիոնալ ինտելեկտ՝ կապված ազդանշանների հետ:

Ցործնական կիրառումներ Անձնական աճ. Ճանաչել և կառավարել անգիտակից և փախչելը: Հարաբերություններ. Հասկանալ, թե ինչու կարող են ուրիշները դուրս գալ իրենց բնույթից: Աշխատավայրում. Կանխարգելել աշխատանքային հյուսվածությունն ու թիմային սխալ հաղորդակցությունները: Թերապիա/Կոուչինգ. Օգնում է հարմարեցնել միջամտությունները ըստ սթրեսի վարքագծի:

Քվենկի ներդրումը Շարունակել MBTI տեսակները սթրեսային վիճակներում հասկանալ ու գործընթացը: Խրախուսեց կարեկցանք ինչպես մեր, այնպես էլ մյուսների «վատագույն» պահերին: Խորացրեց հոգեբանական ըմբռնումը տեսակների համայնքում:

Պիմնական մեջբերում «Ինֆերիոր ֆունկցիան գտնվում է մեր ներքին կյանքի սրտում... դուռ դեպի անգիտակցականը»:

«Անհաջողությունից առաջ» – Ջոն Մաքսվել

Սա «Անհաջողությունից առաջ. ինչպես սխալները դառնալ հաջողության քայլեր» գրքի մանրամասն ներկայացման նյութն է Ջոն Մաքսվելի կողմից՝ կառուցված ներկայացման համար: «Անհաջողությունից առաջ» Ջոն Մաքսվելի կողմից Վերնագիր՝ Սխալները դարձնել հաջողության քայլեր

Սլայդ 1: «Անհաջողությունից առաջ» ներածություն Հիմնական հաղորդագրություն՝ Հաջող մարդիկ սովորում են անհաջողությունից, ոչ թե խուսափում են դրանից: Գլխավոր գաղափար՝ սովորական մարդիկ և հաջողակ մարդիկ տարբեր են անհաջողությունը ընկալելու և արձագանքելու մեջ: Նպատակ՝ Փոխել մտածելակերպը՝ անհաջողությունը տեսնել որպես զարգացման հնարավորություն:

Սլայդ 2: Անհաջողության առասպելը Անհաջողությունը չէ՝ խուսափելի Միջոցառում Նպատակ թշնամի Անշրջելի Ճշմարտությունը՝ Անհաջողությունը ուսման գործընթացի մի մասն է:

Սլայդ 3: Հիմնական սկզբունք #1 — Վերասահմանել ձախողումը Դուք ձախողված չեք, եթե չհրաժարվեք: Ձախողումը դիտք որպես հետադարձ կապ, ոչ թե պարտություն: Վերագրեք. «Ես ձախողված չեմ: Ես ուղղակի գտել եմ 10,000 եղանակ, որոնք չեն աշխատում» — Թոմաս Էդիսոն

Սլայդ 4: Հիմնական սկզբունք #2 — Մերժել մերժումը Չպետք է ներսից ընդունեք ձախողումը: Դուք ձեր սխալները չեք: Առողջ ինքնարժեքը օգնում է վերականգնվել:

Սլայդ 5: Հիմնական սկզբունք #3 — Սովորել յուրաքանչյուր ձախողումից Հարցրեք. Ի՞նչ սովորեցի: Ինչպե՞ս կարող եմ աճել: Ի՞նչ կանեմ այլ կերպ: Ձախողումը լավագույն ուսուցիչն է, եթե պատրաստ եք սովորել:

Սլայդ 6: Հիմնական սկզբունք #4 — Փոխել ձեր արձագանքը Դա ոչ թե իրադարձությունն է, այլ ձեր արձագանքը: Ընտրեք՝ պատասխանատվություն՝ մեղադրանքի փոխարեն, գործողություն՝ խուսափման փոխարեն: Հաջողակ մարդիկ տիրապետում են արդյունքին և հարմարվում:

Սլայդ 7: Հիմնական սկզբունք #5 — Վերցնել պատասխանատվություն Ընդունեք ձեր ձախողումների գույքը: Խուսափեք արդարացումներից, մատնանշումներից կամ մերժումից: Անձնական պատասխանատվությունը արագացնում է առաջընթացը:

Սլայդ 8: Հիմնական սկզբունք #6 — Մի թողեք, որ անհաջողությունը ձեզ բնորոշի Ձեր անցյալը չի սահմանում ձեր ապագան: Ընդունեք անհաջողությունը որպես քայլ, ոչ թե որպես տուն: Հաստատակամությունը գալիս է ինքնագնահատականի և կատարողականի բաժանումից:

Սլայդ 9: Հիմնական սկզբունք #7 — Ընդունեք ռիսկը Առանց ռիսկ՝ չկա պարզ: Յուրաքանչյուր հաջողություն ներառում է որոշակի անհաջողություն: Որքան շատ ռիսկեր եք ընդունում, այնքան ավելի շատ հաջողության հնարավորություններ ունեք:

Սլայդ 10: Հիմնական սկզբունք #8 — Դիմացեք անցյալ անհաջողությանը Առաջ գնալու համար արագ վեր կացեք: Հաստատակամությունը առանձնացնում է հաջողակների կանգնածներից: «Յոթ անգամ ընկիր, ուրթ անգամ կանգնի» — Ճապոնական ասացվածք

Սլայդ 11: Անհաջողության քվոտա (FQ) FQ-ը չափում է ձեր կարողությունը ձախողվելու և շարունակվելու: Բարձր FQ = Բարձր հաստատակամություն և ճկունություն Պրակտիկորեն ձախողվեք արդյունավետորեն:

Սլայդ 12: Անհաջողություն և առաջնորդություն Մեծ առաջնորդներ՝ Կիսվում են անհաջողությունից ստացված դասերով Ստեղծում են անվտանգ միջավայր որի շնորհիվ համար ձախողվելու և աճելու Անհաջողությունը նորարարության և թիմային ուսուցման մաս է:

Սլայդ 13: Ինչպես սխալները դարձնել աճի հնարավորություն Արագ սխալվել, ճիշտ սխալվել, Միշտ սովորել, Ուղղել անմիջապես

Սլայդ 14: 7 քայլ դեպի առաջընթաց մերժումից հրաժարվել, Մեղադրանքներից խուսափել, Սխալը համարել ժամանակավոր, Իրատեսական սպասումներ ունենալ, Կենտրոնանալ ուժեղ կողմերի վրա, Փոփոխել մոտեցումները, Վերականգնվել

Սլայդ 15: Վերջնական հաղորդագրություն «Միջին մարդկանց և հաջողակ մարդկանց տարբերությունը նրանց ընկալումն ու արձագանքն է ձախողման նկատմամբ».— Ջոն Կ. Մաքսվել Շարունակեք սովորել, Շարունակեք ռիսկի դիմել, Շարունակեք աճել, Գնացեք առաջ ձախողման միջով.

Բարձրարդյունավետ մարդկանց 7 սովորությունները – Սթիվեն Քովի

Ահա մանրամասնացված ներկայացում Սթիվեն Ռ. Քովիի դասական գործի «Բարձրարդյունավետ մարդկանց 7 սովորությունները» հիման վրա՝ կառուցված սլայդի ոճով՝ ներկայացման, դասավանդման կամ ուսումնասիրության համար: ՄԱՆՐԱՄԱՍՆԱՑՎԱԾ ՆԵՐԿԱՅԱՑՈՒՄ՝ Բարձրարդյունավետ մարդկանց 7 սովորությունները՝ Սթիվեն Ռ. Քովիի կողմից

Սլայդ 1: Ընդհանուր նկարագիր Վերնագիր՝ Բարձրարդյունավետ մարդկանց 7 սովորությունները Հեղինակ՝ Սթիվեն Ռ. Քովի Նպատակ՝ Կերտել բնավորություն և զարգացնել անձնական ու միջանձնային արդյունավետություն՝ ներքին սկզբունքների միջոցով:

Սլայդ 2: Հասունության շարունակականությունը Կախվածություն՝ Դուք հենվում եք ուրիշների վրա (Դուք հոգ եք տանում ինձ համար): Անկախություն՝ Դուք ինքներդ եք հոգում ձեր մասին (Ես կարող եմ դա անել): Փոխկախվածություն՝ Դուք համագործակցում եք՝ ավելին հասնելու համար (Մենք կարող ենք դա անել):

Սլայդ 3: Սովորություն 1 – Եղիր նախատրամաբանական Հիմնական սկզբունք: Պատասխանատվություն Հասկացություն: Դու ես քո պատասխանների ստեղծողը: Վերցրու նախաձեռնություն: Խորհրդակցենտրոնացում: Արձագանքի շրջանակ ընդդեմ Խնդրի շրջանակի: Պրակտիկա: Օգտագործիր նախատրամաբանական լեզու («Ես կանեմ», «Ես ընտրում եմ»):

Սլայդ 4: Սովորություն 2 – Սկսիր վերջնական նպատակով Հիմնական սկզբունք: Տեսլական Հասկացություն: Հստակ տեսլական սահմանիր քո կյանքի նպատակների համար: Գործիք: Անձնական առաքելության հայտարարություն Խորհրդակցենտրոնացում: Օրական գործողությունները համահունչ դարձնել երկարաժամկետ նպատակին:

Սլայդ 5: Սովորություն 3 – Առաջինը դիր առաջին տեղում Հիմնական սկզբունք: Կարևորության առաջնահերթություն Հասկացություն: Կառավարիր քո ժամանակն ու Էներգիան կարևորության, ոչ թե շտապության հիման վրա: Մտորիցա: Ժամանակի կառավարման մտորիցա (Շտապ ընդդեմ Կարևոր) Հմտություն: Ինքնակարգապահություն: «ոչ» ասել շեղումներին:

Սլայդ 6: Սովորություններ 1-3 Ամփոփում (Անհատական հաղթանակ) Սովորություն 1: Դու ես պատասխանատու: Սովորություն 2: Դու ունես ուղղություն: Սովորություն 3: Դու առաջնահերթություն ես տալիս քո արժեքներին: Արդյունք: Անկախություն և ինքնակառավարում:

Սլայդ 7: Սովորություն 4 – Մտածեք 'հաղթանակ-հաղթանակ' Հիմնական սկզբունք: Փոխադարձ օգուտ Հասկացություն: Փնտրեք համաձայնություններ և հարաբերություններ, որոնք օգտակար են բոլորին: Հիմք: Հարուստության մտածողություն ընդդեմ սակավության մտածողության Պրակտիկա: Եմպատիա + Քաջություն = Հաղթանակ-հաղթանակ:

Սլայդ 8: Սովորություն 5 – Սկզբում Փորձեք Հասկանալ, Հետո՝ Հասկանալ Հիմնական սկզբունք: Եմպատիկ շփում Հասկացություն: Լսեք հասկանալու, ոչ թե պատասխանելու նպատակով: Հմտություններ: Հետադարձ լսում Եմոցիոնալ ինտելեկտ Արդյունք: Խորին վստահություն և ազդեցություն Է ստեղծում:

Սլայդ 9: Սովորություն 6 – Ներդաշնակեցում Հիմնական սկզբունք: Ստեղծագործ համագործակցություն Հասկացություն: Ամբողջը ավելին է, քան մասերի գումարը: Հիմնական կետեր: Տոնեք տարբերությունները Գնահատեք թիմային աշխատանքը Բաց երկխոսություն Արդյունք: Նորարարական լուծումներ:

Սլաշոյ 10: Սովորուլ յթներ 4–6 Ամփոփուլ (Հանրային Հաղթանակ) Սովորուլ յթ 4: Կապեր փոխադարծ օգուտուլ: Սովորուլ յթ 5: Իրական հասկացողուլ յուլն : Սովորուլ յթ 6: Արդյուլնալետ համագործակցուլ յուլն : Արդյուլնք: Փոխկախալածուլ յուլն և ազդետցուլ յուլն :

Սլաշոյ 11: Սովորուլ յթ 7 – Սղոցը Սրելուլ Հիմնական սկզբուլնք: Վերականգնուլ Հայետցակարգ: Հաճախակի վերականգնետք ինքնետրղ ձետգ չորս չափուլմետրուլմ` Ֆիզիկական (մարգանք, հանգիստ) Մտալոր (ընթետրցուլմ, ուսուլցուլմ) Սոցիալական/Էմոցիոնալ (կապեր, կարետկցանք) Հոգուր (մետրիտացիա, նպատակ) Արդյուլնք: Կայուլն արդյուլնալետուլ յուլն :

Սլաշոյ 12: Բոնուլս – 8-րղ Սովորուլ յթը (Կովիի հաջորղուլ յամբ) «Գտետ Ձեր Ձայնը և խրախուլսետք Մյուլսետրին Գտետլուլ Իրետնց Ձայնը» Հայետցակարգ: Լիարծետրուլ յուլն և նետրղուլմ գիտետլիքի աշխատողի դարաշրջանուլմ :

Սլաշոյ 13: Կիրառման խորիուլրղներ Սկսետք մետկ սովորուլ յթից մետկ շաբաթուլմ : Գրետք անծնական առաքետլուլ յան հայտարարուլ յուլն : Պրակտիկորետն գրետք օրագիր խորիղածուլ յան համար : Օգտագործետք Կովիի Շաբաթական Պլանալորման համակարգը : Կազմետք հաշվետվողականուլ յան գործընկետրուլ յուլններ :

Սլաշոյ 14: Վետրջնական Ամփոփուլմ Սովորուլ յթծմաՀասուլնուլ յան Մակարղակ1. Եղետք Նախածետնողմնծնական

Պատասխանատվուլ յուլն Անկախուլ յուլն 2. Սկսետլ վետրջի պատկետրուլմ Տեսլական Անկախուլ յուլն 3. Առաջնահետրթուլ յուլննետրի դասալորուլմ Անկախուլ յուլն 4. Մտածետլ շահ-շահ փոխադարծ շահ Իստետրպանղետնսուլ յուլն 5. Նախ հասկանալը Նետրղամտուլ յուլն Իստետրպանղետնսուլ յուլն 6.

Սիներգիա Համագործակցուլ յուլն Իստետրպանղետնսուլ յուլն 7. Սղոցը սրետլ Նորացուլմ Բոլոր մակարղակներ

Ձոն Մաքսվետլի 17 անհետրքետլի օրետնքներ առաջնորղուլ յան

Ահա սլաշոյ-առ սլաշոյ մանրամասն նկարագրուլ յուլն Ձոն Մաքսվետլի 17 անհետրքետլի օրետնքների թիմային աշխատանքի հիման վրա կազմալած ցուլցակի համար : Տետղետկացրետք, Եթետ ցանկանուլմ Եք, որ սա վետրածվի JPEG, կարուլսետլ կամ HTML ձնաչափի:

Սլաշոյ 1: Վետրնագիր սլաշոյ Վետրնագիր: Թիմային աշխատանքի 17 անհետրքետլի օրետնքներ Ենթալետրնագիր: Ձոն Զ. Մաքսվետլ Լուլսանկար: Թիմը միասին բարծրանուլմ Էլետ

Սլաշոյ 2: Նետրածուլ յուլն Բովանղակուլ յուլն: Ձոն Մաքսվետլը շետշտուլմ Է, որ թիմային աշխատանքը իրականացնուլմ Է Երագանքը : Այս 17 օրետնքները հիմնարար սկզբուլնքներ Են հաղթող թիմետր ստետղծետլուլ համար : Կիրառետլի Է առաջնորղուլ յան, բիզնետսի, սպորտի և կյանքի համար :

Սլաշոյ 3: 1. Կարետուլրուլ յան օրետնքը Հիմնական ուղետրծ: Մետկը շատ փոքր թիվ Է մետծուլ յան հասնետլուլ համար : Իմաստուլ յուլն: Մետծ ձետքբետրուլմները պահանջուլմ Են թիմային ջանք :

Սլաշոյ 4: 2. Մետծ պատկետրի օրետնքը Հիմնական ուղետրծ: Նպատակը ալետլի կարուլոր Է, քան դետրը : Իմաստուլ յուլն: Յուլրաքանչյուլրը պետք Է տետնի, թետ ինչպետս Է համապատասխանուլմ ալետլի մետծ առաքետլուլ յանը :

Սլաշոյ 5: 3. Օրիմի օրետնքը Հիմնական ուղետրծ: Բոլոր խաղացողները ուլնետն տետր, որտետր նրանք առալետլագուլ յն արծետք Են ալետլացնուլմ : Իմաստուլ յուլն: Մետծ թիմետրը նշանակուլմ Են այն դետրետրը, որոնք համապատասխանուլմ Են ուլծետրի հետ :

Սլայդ 6: 4. Էվերեստի Օրենքը Հիմնական Հաղորդագրություն: Երբ մարտահրավերը մեծանում է, թիմային աշխատանքի անհրաժեշտությունը բարձրանում է: Իմաստ: Մեծ առաքելությունները պահանջում են ավելի ուժեղ համագործակցություն:

Սլայդ 7: 5. Շղթայի Օրենքը Հիմնական Հաղորդագրություն: Թիմի ուժը կախված է նրա ամենաթուլը հղակից: Իմաստ: Հասցեագրեք թուլությունները կամ ռիսկի տակ պահեք ամբողջ առաքելությունը:

Սլայդ 8: 6. Կատալիզատորի Օրենքը Հիմնական Հաղորդագրություն: Հաղթող թիմերում կան խաղացողներ, որոնք գործում են: Իմաստ: Կատալիզատորները շարժում են էներգիան, կատարողականությունը եւ շարժընթացը:

Սլայդ 9: 7. Կոմպասի Օրենքը Հիմնական Հաղորդագրություն: Տեսլականը տալիս է թիմի անդամներին ուղղություն եւ վստահություն: Իմաստ: Հասարակաց տեսլականը պահում է բոլորին համահունչ եւ մոտիվացված:

Սլայդ 10: 8. Վատ հնձորի Օրենքը Հիմնական Հաղորդագրություն: Վատ վերաբերմունքները վնասում են թիմին: Իմաստ: Մեկ բացասական անդամ կարող է թունավորել թիմի մշակույթը:

Սլայդ 11: 9. Հաշվեկոթյան օրենքը Հիմնական հաղորդագրություն: Թիմակիցները պետք է կարողանան վստահել միմյանց: Խորհուրդ: Վստահությունը և վստահելիությունը չպետք է քննարկվի:

Սլայդ 12: 10. Գնի Օրենքը Հիմնական հաղորդագրություն: Թիմը չի կարող հասնել իր հնարավորությանը, եթե չի վճարում գինը: Խորհուրդ: Չոհարբերությունը և նվիրվածությունը կարևոր են:

Սլայդ 13: 11. Սկզբունքների Օրենքը Հիմնական հաղորդագրություն: Թիմը կարող է փոփոխություններ կատարել, երբ գիտի իր դիրքը: Խորհուրդ: Չափումը և հետադարձ կապը թիմը ճիշտ ուղու վրա պահում են:

Սլայդ 14: 12. Նախնական Օրենքը Հիմնական հաղորդագրություն: Հիանալի թիմերը ունեն խորություն: Խորհուրդ: Հաջողությունը հիմնվում է ոչ միայն առաջատարների վրա՝ աջակցությունը կարևոր է:

Սլայդ 15: 13. Իդենտիկության Օրենքը Հիմնական հաղորդագրություն: Ընդհանուր արժեքները սահմանում են թիմը: Խորհուրդ: Մշակույթը և միությունը ծնվում են ընդհանուր սկզբունքներից:

Սլայդ 16: 14. Կապի օրենքը Հիմնական ուղերձ: Փոխգործակցությունը խթանում է գործողությունները: Իմացություն: Բաց, ազնիվ և հաճախակի կապը կարևոր է:

Սլայդ 17: 15. Առավելության օրենքը Հիմնական ուղերձ: Երկու հավասարապես տաղանդավոր թիմերի տարբերությունը առաջնորդությունն է: Իմացություն: Ուժեղ առաջնորդությունը թիմին հաղթանակի եզր է տալիս:

Սլայդ 18: 16. Բարձր տրամադրության օրենքը Հիմնական ուղերձ: Հաղթելիս ոչինչ չի ցավում: Իմացություն: Վստահություն և խանդավառությունը արագացնում են աշխատանքը:

Սլայդ 19: 17. Դիվիդենտների օրենքը Հիմնական ուղերձ: Թիմի մեջ ներդրումը ժամանակի ընթացքում բազմապատկվում է: Իմացություն: Երկարաժամկետ աճը զալիս է մարդկանց մշտական ներդրումներից:

Սլայդ 20: Եզրակացություն և կիրառություն Բովանդակություն: Չնայած ձեր թիմը, ո՞ր օրենքն է պահանջում ամենաշատ աշխատանքը: Դեկվարեք օրինակով և սկսեք կիրառել այս սկզբունքները: Հաղթանակը թիմային սպորտ է!

Տարբերության Ստեղծողը – Ջոն Մաքսվել

Ահա "Տարբերության Ստեղծողը: Ինչպես Ձեր Վերաբերմունքը Դարձնել Ձեր Ամենամեծ Գույքը" Ջոն Մաքսվելի կողմից գրքի մանրամասն ներկայացումը: Դեկի Վերնագիր: Տարբերության Ստեղծողը Ջոն Մաքսվելից ենթավերնագիր: Ինչպես Ձեր Վերաբերմունքը Դարձնել Ձեր Ամենամեծ Գույքը ---

Սլայդ 1: Գիրքի Ներածություն և Հեղինակ: Ջոն Մաքսվել Կենտրոնացում: Վերաբերմունքի ուժը հաջողությունը որոշելու մեջ Հիմնական Խոսքը: Դուք միշտ չեք կարող վերահսկել ձեր հանգամանքները, բայց կարող եք վերահսկել ձեր վերաբերմունքը :

Սլայդ 2: Ինչն է Ստեղծում Տարբերությունը? "Տարբերության Ստեղծողը" = Ձեր Վերաբերմունքը Տաղանդը, կրթությունը և փորձը արժեքավոր են, բայց վերաբերմունքը որոշում է, թե որքան հեռու կգնաք: Վերաբերմունքը ազդում է, թե ինչպես ենք մենք դիմում մարտահրավերներին, հարաբերություններում և հաջողության կամ անհաջողության հետ:

Սլայդ 3: Վերաբերմունքի Հինգ Խոչընդոտները 1. Հուսալքություն 2. Փոփոխություն 3. Խնդիրներ 4. Վախ 5. Անհաջողություն 3ուրաքանչյուր այս մարտահրավերը ստուգում և հայտնաբերում է ձեր վերաբերմունքը:

Սլայդ 4: Վերաբերմունք vs. Եմոցիաներ Եմոցիաները արձագանքներ են, իսկ վերաբերմունքը՝ ընտրված մոտեցում: Առողջ վերաբերմունքը ձևավորվում է դիտավորյալ որոշումներից, ոչ թե անցողիկ զգացումներից: Դուք պետք է պատասխանատվություն վերցնեք ձեր վերաբերմունքի համար:

Սլայդ 5: Փոփոխել ձեր վերաբերմունքը Մտորեք ձեր ներկայիս վերաբերմունքի մասին: Նույնականացրեք բացասական արձագանքների պատճառները: Իրականացրեք դրական ինքնախոսակցություններ և շրջապատեք ձեզ ոգևորիչ ազդեցություններով: Ամեն օր գործեք՝ փոփոխելու և բարելավելու ձեր վերաբերմունքը:

Սլայդ 6: Հեռանկարի ուժը Ձեր վերաբերմունքը ձևավորում է ձեր հեռանկարը: Դրական հեռանկարը տեսնում է հնարավորություններ դժբախտության մեջ: Կառավարեք ձեր ներքին աշխարհը անկախ արտաքին հանգամանքներից:

Սլայդ 7: Վերաբերմունք և հարաբերություններ Մարդիկ ձգվում են դեպի նրանք, ովքեր ունեն հրաշալի վերաբերմունք: Լավ վերաբերմունքն օգնում է լուծել կոնֆլիկտները և կառուցել վստահություն: Մաքսվելը՝ «Մարդիկ չեն հետաքրքրվի, թե որքան գիտեք, մինչև չիմանան, թե որքան հոգ եք տանում:»

Սլայդ 8: Հուսահատության դեմ պայքար Հուսահատության պատճառները՝ չիրականացված ակնկալիքներ, քննադատություն, խոչընդոտներ: Մարտավարություններ՝ երախտագիտություն, փոքր հաղթանակներ, ամուր քաջակցության համակարգ: Ընտրեք հուսալի հուսահատության փոխարեն:

Սլայդ 9: Ընդունել փոփոխությունները Փոփոխություններն անխուսափելի են՝ աճը՝ ընտրովի: Լավատեսական վերաբերմունքը թույլ է տալիս հարմարվել, սովորել և զարգանալ: Կենտրոնացեք այն բանի վրա, ինչ կարող եք վերահսկել:

Սլայդ 10: Խնդիրների հաղթահարումը Խնդիրները քողարկված հնարավորություններ են: Վերաբերմունքը օգնում է անցնել բողոքներից դեպի խնդրի լուծում: Հիմնականը՝ ակտիվություն և փոխարեն՝ ռեակցիա:

Սլայդ 11: Վախի հաղթահարումը Վախը կաթվածահար է անում՝ վերաբերմունքը ուժեղացնում: Չարգացրեք խիզախություն՝ փոքր քայլերով: Վախը ստախոս է: Կենտրոնացեք փաստերի և հավատի վրա:

Սլաշո՛ 12: Վերափոխում Անհաջողությունը մահացու չէ, եթե թույլ չտաք, որ այդպես լինի: Ընդունեք աճի մտածելակերպը` առաջ շարժվելով: Սովորեք, հարմարվեք, շարունակեք շարժվել:

Սլաշո՛ 13: Վերաբերմունք + Գործողություն = Արդյունքներ Լավ վերաբերմունքը առանց գործողության` կորցված ներուժ է: Գործողությունը ձեր վերաբերմունքին նպատակ ու ուղղություն է տալիս: Հետևողականությունը կարևոր է:

Սլաշո՛ 14: Վերջնական Ուղևորություններ վերաբերմունքը ընտրություն է, ոչ թե նվեր: Այն որոշում է ձեր պատասխանը, հարաբերությունները և արդյունքները: Դարձրեք ձեր վերաբերմունքը ձեր ամենամեծ ակտիվը` այն է տարբերության ստեղծողը:

Սլաշո՛ 15: Մտածեք և կիրառեք Ինչպիսի՞ վերաբերմունք ունեք կյանքին, մարդկանց և մարտահրավերներին: Ի՞նչ կանեք այսօր ձեր վերաբերմունքը բարելավելու համար: Ո՞ւմ կարող եք ազդել` լինելով Տարբերություն

Տաղանդը երբեք բավարար չէ – Ջոն Մաքսվել

Ահա բարձր մակարդակի ներկայացման տախտակների ուրվագիծը "**Հնարավորությունն Ոչ Միայն Տաղանդը**" Ջոն Մաքսուելի կողմից, նախատեսված առաջնորդության ուսուցման, անձնական զարգացման կամ թիմային նիստերի համար:

Տախտակի Վերնագիր: Հնարավորությունն Ոչ Միայն Տաղանդը

Ենթավերնագիր: Ընտրությունների Բացումը, Որոնք Բարձրացնում են Ձեր Տաղանդը

Հեղինակ: Հիմնված Ջոն Մաքսուելի գրքի վրա

Պատրաստված Համար: [Ձեր Անունը / Կազմակերպություն]

Սլաշո՛ 1: Ներկայացում

- Մեջբերում: «Հատկությունը պարզ է, բայց բնավորությունը` ընտրություն»: - Ջոն Մաքսվելի
 - Ներկայացման նպատակն է` ուսումնասիրել, թե ինչպես կարելի է առավելագույնս օգտագործել հատկությունները գիտակցված ընտրությունների միջոցով
-

Սլաշո՛ 2: Հիմնական սկզբունք

- Յուրաքանչյուրը ունի հատկություններ
 - Հատկությունները միայնակ բավարար չեն
 - Ընտրությունները բարձրացնում են հատկությունները մեծության
-

Սլաշի 3: 13 կենսական ընտրություններ, որոնք առավելացնում են տաղանդը

# Ընտրություն	Նկարագրություն
1 Հավատ	Բարձրացնում է ձեր տաղանդը վստահության միջոցով
2 Կիրք	Չարգացնում և սնուցում է ձեր տաղանդը
3 Նախաձեռնություն	Ակտիվացնում է ձեր տաղանդը
4 Կենտրոնացում	Ուղղորդում է ձեր տաղանդը նպատակին
5 Պատրաստություն	Ձեր տաղանդը հաջողության է տանում
6 Պրակտիկա	Սրում է ձեր տաղանդը
7 Համբերատարություն	Պահպանում է ձեր տաղանդը
8 Նիզախություն	Փորձարկում է ձեր տաղանդը դժվարությունների մեջ
9 Սովորելու ակունքներ	Ընդլայնում է ձեր տաղանդը
10 Բնավորություն	Պաշտպանում է ձեր տաղանդը
11 Հարաբերություններ	Ազդում է ձեր տաղանդի աճի վրա
12 Պատասխանատվություն և մրավադուր	Ամրապնդում է ձեր տաղանդը
13 Թիմային աշխատանք	Բազմապատկում է ձեր տաղանդը

Սլաշի 4: Հավատը բարձրացնում է ձեր տաղանդը

- Հավատը գործողության հիմքն է
- Օրինակ դեպք: Մայքլ Ջորդանի հավատը ընդդեմ վաղաժամ մերժման

Սլաշի 5: Կիրքը էներգիա է տալիս տաղանդին

- Կիրքը պահպանում է մոտիվացիան
 - Տաղանդը առանց կրքի հանգեցնում է հոգնածության
-

Սլաշոյ 6: Նախաձեռնութիւնը ակտիվացնում է տաղանդը

- Տաղանդը մտնում է անգործութեան մեջ առանց գործողութեան
- Նախաձեռնող մարդիկ հաղթում են

Սլաշոյ 7: Կենտրոնացումը ուղղորդում է տաղանդը

- Շեղումները թուլացնում են տաղանդը
- Կենտրոնացված ուշադրութիւնը առաջացնում է արդիւնքներ

Սլաշոյ 8–14: Շարունակեք այլ ընտրութիւններով

- Եվ իրենք յուրաքանչյուր սլաշոյ ընտրութեանը:

Կեանք Պատրաստութիւն

Կեանք Պրակտիկա

Կեանք Խիզախութիւն

Կեանք Համառութիւն

Կեանք Սովորելու ունակութիւն

Կեանք Բնավորութիւն

Կեանք Հարաբերութիւններ

Կեանք Պատասխանատվութիւն

Կեանք Թիմային աշխատանք

Սլաշոյ 15: Ընտրութեան ուժը

- Ասուլթ: «Տաղանդը մեկնարկային կետ է : Ընտրութիւնը հանգրվան է»
- Խորհուրդ: Ո՞ր 13 ընտրութիւններից եք ներկայութեան անտեսում :

Սլաշոյ 16: Հեռանալու շրջանակ

T.A.L.E.N.T. = Տաղանդ + Վերաբերմունք + Սովորում + Ցանկութիւն + Չարգացում + Թիմ

- Խրախուսել և քննադատել ստեղծված գործողությունների ծրագիր

Սլաշո 17: Խմբային վարժություն (Ընտրովի)

- Գնահատել ինքներդ ձեզ 1-5 բալային սանդղակով՝ ըստ 13 տարբերակների
- Ընտրել 2 ուղղություն, որոնք ուզում եք բարելավել այս ամսվա ընթացքում

Սլաշո 18: Վերջնական մեջբերում

«Հաջողությունը տաղանդի հարց է : Դա ընտրության հարց է» — Ջոն Մաքսվել

Ջոն Մաքսվելի «Առաջնորդության 21 անսխալ օրենք»

Ահա մանրամասն սլաշոների նկարագիրը՝ հիմնված Ջոն Մաքսվելի «Առաջնության անսխալ օրենքների» վրա :

Սլաշո 1: Վերնագիր Սլաշոի Վերնագիր: Առաջնության անսխալ օրենքներ Հեղինակ: Ջոն Ս. Մաքսվել
Թեմա: Առաջնության սկզբունքներ, որոնք անցնում են ժամանակի փորձությունը

Սլաշո 2: Ներածություն Առաջնությունը ազդեցություն է՝ ոչ ավելին, ոչ պակաս : Այս 21 օրենքները սկզբունքներ են, որոնք կարող են սովորել և կիրառել բոլորը :

Սլաշո 3: Օրենք 1 – Կախարհի օրենքը Առաջնության ուսակությունը որոշում է անձի արդյունավետության մակարդակը : Եթե մարդու առաջնորդելու ուսակությունը ցածր է, ապա նրա հնարավորությունների սահմանը նույնպես ցածր կլինի :

Սլաշո 4: Օրենք 2 – Արդյունքի օրենքը Առաջնության իրական չափումը ազդեցություն է՝ ոչ ավելին, ոչ պակաս : Պաշտոնը չի դարձնում առաջնորդ, ազդեցություն է :

Սլաշո 5: Օրենք 3 – Գործընթացի օրենքը Առաջնությունը զարգանում է օր օրի, ոչ մեկ օրում : Դա ուսման, աճի և զարգացման երկար ճանապարհ է :

Սլաշո 6՝ Օրենք 4 – Ուղղորդման Օրենքը Ամեն ոք կարող է նավը վարել, բայց միայն առաջնորդը կարող է ուղի հարթել : Առաջնորդները գնահատում են պայմանները և պլանավորում արդյունավետ :

Սլաշո 7՝ Օրենք 5 – Արժեքի Ավելացման Օրենքը Առաջնորդները արժեք են ավելացնում՝ ծառայելով ուրիշներին : Ինքնատիպ առաջնորդությունը կենտրոնացած է արժեքի ավելացման վրա, ոչ թե դրա կորսման :

Սլաշո 8՝ Օրենք 6 – Հաստ Հողի Օրենքը Վստահությունը առաջնորդության հիմքն է : Ամբարտապանությունը ու ազնվությունը անփոփոխ են :

Սլաշո 9՝ Օրենք 7 – Հարգանքի Օրենքը Մարդիկ ինքնաբերաբար հետևում են իրենցից ուժեղ առաջնորդներին : Հարգանքը պետք է վստահվի բնավորությամբ և կարողություններով :

Սլաշո 10: Օրենք 8 - Ինտուիցիայի օրենքը Առաջնորդները գնահատում են ամեն ինչ առաջնորդական տեսանկյունից: Առաջնորդական ինտուիցիան տարբերակում է մեծ առաջնորդներին լավերից:

Սլաշո 11: Օրենք 9 - Մագնիսության օրենքը Ինչպիսին եք դուք, այնպիսին էլ գայթակղում եք: Առաջնորդները ներգրավում են մարդկանց, ովքեր ունեն նույն մտածելակերպն ու արժեքները:

Սլաշո 12: Օրենք 10 - Կապի օրենքը Առաջնորդները սրտին են դիպչում, մինչեւ որ խնդրում են աջակցություն: Արդար կապը ստեղծում է հավատարմություն եւ համագործակցություն:

Սլաշո 13: Օրենք 11 - Ներքին շրջանի օրենքը Առաջնորդի ներուժը որոշվում է նրանց մոտ գտնվողների միջոցով: Կառուցեք ուժեղ թիմ՝ ազդեցությունն ու արդյունավետությունը ընդլայնելու համար:

Սլաշո 14: Օրենք 12 - Լիազորության օրենքը Միայն ապահով առաջնորդները իշխանություն են տալիս մյուսներին: Լիազորելով մյուսներին՝ բազմապատկվում է առաջնորդության ազդեցությունը:

Սլաշո 15: Օրենք 13 – Պատկերի Օրենքը Մարդիկ անում են այն, ինչ տեսնում են: Ղեկավարները պետք է օրինակ լինեն այն վարքում, որը սպասում են ուրիշներից:

Սլաշո 16: Օրենք 14 – Հավատարմության Օրենքը Մարդիկ հավատում են ղեկավարին նախքան նպատակին: Վստահեք պատգամաբերին, նախքան հաղորդագրությունը ընդունելը:

Սլաշո 17: Օրենք 15 – Հաղթանակի Օրենքը Ղեկավարները գտնում են թիմի հաղթանակի ճանապարհը: Հաղթանակի հանձնառությունը ոգեշնչում է վճռականություն և ստեղծագործականություն:

Սլաշո 18: Օրենք 16 – Մեծ շարժի Օրենքը Շարժումը ղեկավարի լավագույն ընկերն է: Շարժումը հեշտացնում է փոփոխությունը և մեծացնում հաջողությունը:

Սլաշո 19: Օրենք 17 – Նախապատվությունների Օրենքը Ղեկավարները հասկանում են, որ ակտիվությունը պարտադիր է, որ համարժեք է արդյունքի: Կենտրոնացեք այն ամենի վրա, ինչը ավելացնում է ամենամեծ արժեքը:

Սլաշո 20: Օրենք 18 – Չոհաբերության օրենքը Առաջնորդը պետք է հրաժարվի ինչ-որ բանից՝ բարձրանալու համար: Հաջողությունը պահանջում է անձնական զոհաբերություն՝ այլոց համար:

Սլաշո 21: Օրենք 19 – Ժամանակի օրենքը Երբ առաջնորդել, այնքան կարևոր է, որքան ինչ անել և ուր գնալ: Δ իշտ գործողություն + ճիշտ ժամանակ = հաջողություն:

Սլաշո 22: Օրենք 20 – Պայթուցիկ աճի օրենքը Աճ ավելացնելու համար՝ առաջնորդեք հետևորդներին: Բազմապատկելու համար՝ առաջնորդեք առաջնորդներին: Սարքավորեք և զարգացրեք այլ առաջնորդներ՝ Էքսպոնենցիալ ազդեցության համար:

Սլաշո 23: Օրենք 21 – Ժառանգության օրենքը Առաջնորդի մնայուն արժեքը չափվում է ժառանգությամբ: Δ շմարիտ առաջնորդությունը թողնում է այլ առաջնորդներ:

Սլաշո 24: Եզրափակում Առաջնորդությունը ճանապարհորդություն է: Այս 21 օրենքների վարպետությունը օգնում է ազդեցությունը անցնել, ուժեղ թիմեր կառուցել և ժառանգություն թողնել:

Ինչպես ազդել – Զոն Մաքսվել

Ահա մանրամասն ներկայացում Զոն Ս. Մաքսվելի և Զիմ Դորնանի «Դառնալ ազդեցության մարդ» գրքի հիման վրա: ՆԵՐԿԱՅՈՒՄ: Դառնալ ազդեցության մարդ Զոն Ս. Մաքսվելի և Զիմ Դորնանի կողմից

Սլաշո՛ 1: Վերնագրային սլաշո՛ Վերնագիր: Դառնալ ազդեցության մարդ Ենթավերնագիր: Ինչպես դրականորեն ազդել մարդկանց կյանքի վրա չեղիականներ: Զոն Ս. Մաքսվել և Զիմ Դորնան

Սլաշո՛ 2: Տեսություն և Ազդեցությունը հաջող առաջնորդության, հարաբերությունների և անձնական աճի բանալին է: Ցուրբանջյունն ունի ազդեցություն՝ այս գիրքը ցույց է տալիս, ինչպես այն զարգացնել էթիկապես և արդյունավետ: Հիմնական կենտրոնացման չորս ոլորտներ՝ Ամբողջականություն, Խնամակալություն, Հավատք և Լսել:

Սլաշո՛ 3: Ներդաշնակության հիմքը: Բարոյականություն և Բարոյականությունը ստեղծում է վստահություն՝ առանց դրա, ազդեցությունը կործանվում է: Մարդիկ ցանկանում են հետևել այն առաջնորդներին, որոնց կարող են վստահել: Եղեք հետևողական արժեքներում, խոսքերում և գործողություններում: Քաղվածք: «Մարդիկ անում են այն, ինչ մարդիկ տեսնում են»:

Սլաշո՛ 4: Մյուսների խնամքը Ցույց տվեք իսկական հոգատարություն և ուշադրություն: Մարդիկ չեն հետաքրքրվում, թե որքան գիտեք, մինչև չիմանան, թե որքան հոգ եք տանում: Ներդրեք ժամանակ, ուշադրություն և Էներգիա ուրիշների աճի մեջ: Բնութագիր: Խրախուսանք

Սլաշո՛ 5: Վստահություն մարդկանց վրա Հավատացեք ուրիշներին՝ նախքան նրանք իրենց կհավատան: Աշխատանքը սկսվում է, երբ դուք տեսնում եք ինչ-որ մեկի ներուժը և օգնում եք նրան նույնպես տեսնել դա: Սպասեք լավագույնը; հաճախ կստանաք այն:

Սլաշո՛ 6: Լսել՝ կապ հաստատելու համար Լսելը կառուցում է կամուրջներ; խոսելը միայնակ կառուցում է պատեր: Կենտրոնացված լսելը ցույց է տալիս հարգանք և խորացնում է հարաբերությունները: Խուսափեք շեղումներից՝ լսեք իմաստը և հույզը:

Սլաշո՛ 7: Մարդկանց Հասկանալը Հուզական ըմբռնումը ուժեղացնում է ազդեցությունը: Իմացեք, թե ինչն է դրդում և նյարդայնացնում մարդկանց: Օգնեք մարդկանց հասնել իրենց նպատակներին, ոչ միայն ձեր սեփականը:

Սլաշո՛ 8: Մարդկանց Չարգացումը Մենթորությունը և զարգացումը կարևոր են: Տվեք մարդկանց պատասխանատվություններ և ռեսուրսներ: Նշեք նրանց հաջողությունները ավելի շատ, քան ձեր սեփականը: Մաքսվելի կանոնը՝ «Առաջնորդները արժեք ավելացնում են՝ ծառայելով ուրիշներին»:

Սլաշո՛ 9: Մարդկանց Նավարկումը Օգնեք մարդկանց անցնել անցումներն ու մարտահրավերները: Եղեք ուղեցույց՝ ոչ միայն հեղինակություն: Ազդեցությունը մեծանում է, երբ օգնում եք ուրիշներին հաղթահարել բարդությունները:

Սլաշո՛ 10: Կապման Սահմաններից Դուրս Դուրս գալ դիրքային առաջնորդությունից՝ ազդեցության ամենացածր տեսակը: Իրական ազդեցությունը հիմնված է հարաբերությունների, հարգանքի և արդյունքների վրա: Կապվեք ընդհանուր արժեքների և փոխադարձ նպատակների միջոցով:

Սլայդ 11: Ուժեղացնել ուրիշներին Ազդեցությունը աճում է, երբ ուրիշներին առաջնորդելու հնարավորություն եք տալիս: Վստահեք, ուղղորդեք և պատասխանատվությունը թողեք: Վստահ եղեք ձեր դերում, որպեսզի ուրիշները փայլեն:

Սլայդ 12: Ազդեցության բազմապատկում վերջնական նպատակ՝ ազդել ազդեցության կրողներին: Ստեղծեք ժամանակություն՝ ներդրում կատարելով հաջորդ սերնդի առաջնորդների մեջ: Ազդեցությունը բազմապատկվում է, երբ դառնում է բազմապատիկ ուրիշների միջոցով:

Սլայդ 13: Ամփոփում – Ազդեցության սանդուղքի մոդել Ամբողջականությունն հնամը ուրիշների նկատմամբ Վստահեք նրանց Լսեք լավ Հասկացեք Ուժեղացրեք Ազդեցությունը բազմապատկեք

Սլայդ 14: Վերջնական մտքեր Յուրաքանչյուրը կարող է դառնալ ազդեցության մարդ: Այն սկսվում է նպատակով և աճում է կայուն կերպարով: Ազդեցությունը դիրք չէ՝ դա կենսակերպ է: Մեջբերում՝ «Առաջնորդությունը ազդեցություն է: Ոչ ավել, ոչ պակաս:» – Ջոն Մաքսվել

Բարձր մակարդակի առաջնորդություն – Ջոն Մաքսվել

Ահա Ջոն Կ. Մաքսվելի «Բարձր մակարդակի առաջնորդություն» բազայի Facebook-հարմար տարբերակը՝ կարճ, վիզուալ կառուցված, պատրաստ հրապարակման որպես կարուսել, երկար մակագրություն կամ պատկերային հրապարակում: Բարձր մակարդակի առաջնորդություն Ջոն Կ. Մաքսվելի կողմից Մարդկանց միավորում՝ բաշխված աշխարհում

Սլայդ 1: Ի՞նչ է բարձր մակարդակի առաջնորդությունը: Առաջնորդություն, որը դնում է այլոց առաջին տեղում, ընդունում է եթիկան և ոգեշնչում միությունը՝ տարանջատման փոխարեն:

Սլայդ 2: Առաջնորդության 3 ճանապարհները Ցածր ճանապարհ – Ինքնասեր, մանիպուլյատիվ, թունավոր Միջին ճանապարհ – Ներտալ, պասիվ, միջին Բարձր ճանապարհ – Եթիկական, նպատակային, փոխկերպող

Սլայդ 3: Հիմնական սկզբունքներ Ամբողջականություն: Հաստատուն արժեքներ Հեզություն: Դեկավարել ծառայությանը Հարգանք: Գնահատել յուրաքանչյուր անձ նպատակաուղղվածություն: Ընտրել բարձր ճանապարհը ամեն օր

Սլայդ 4: Բարձր ճանապարհի գործելակերպեր Արժեք տալ ուրիշներին Պատասխանել շնորհքով, ոչ թե ետով Դեկավարել օրինակով Չարգացնել հուզական ինտելեկտը

Սլայդ 5: Ինչու է կարևոր Հաստատում է վստահություն Միավորում է թիմերը Ստեղծում է կայուն ազդեցություն Փոխակերպում է մշակույթը

Սլայդ 6: Վերջնական մտքեր «Դուք չեք կարող առաջնորդել մարդկանց դեպի այն վայր, որտեղ դուք ինքներդ չեք եղել:» Ընտրեք բարձր ճանապարհը: Ամեն օր: Նպատակաուղղված: Սրտով:

Առաջնորդության 5 մակարդակները – Զոն Մաքսվել

Ահա մանրամասն ներկայացումներ, որոնք ամփոփում են **Զոն Մաքսվելի** “Առաջնորդության 5 մակարդակները”, նախատեսված մասնագիտական ներկայացումների և ուսուցման նպատակով:

Առաջնորդության 5 մակարդակները – Զոն Ս. Մաքսվել ••• •

Ներկայացման սլայդների նկարագրություն:

- Ընդհանուր սլայդներ: ~18
- Ֆորմատ: պարզ, տեսողական և առաջնորդության վրա կենտրոնացված
- Կառուցվածք: Վերնագիր + Նկարագրություն + Մակարդակների բաժանում + Կիրառում + Վերջնական մտքեր

Չ Սլայդի Բաժանում ԳՅՀԻ

Սլայդ 1: Վերնագիր Սլայդ

Ղեկավարության 5 մակարդակները

Հեղինակ՝ Զոն Ս. Մաքսվել

«Ուրիշ սկսում եք՝ կարևոր չէ — ղեկավարությունը ճանապարհ է:»

Սլայդ 2: Առաջին 5 մակարդակների ներդրումը

- Ղեկավարությունը ազդեցություն է՝ ոչ ավել, ոչ պակաս
- Ղեկավարությունը զարգանում է ամեն օր, ոչ թե մեկ օրվա ընթացքում
- Յուրաքանչյուր մակարդակ հիմնվում է նախորդի վրա
- Իրական առաջնորդները շարժվում են մակարդակներով նպատակասլացությամբ

Սլայդ 3: Առաջին 5 մակարդակների ակնարկ

Սակարդակի Անվանում

Բանալի բառ

1 Պաշտոն

Իրավունքներ

2 Թույլ լտվություն

Հարաբերություններ

3 Արտադրություն

Արդյունքներ

4 Մարդկանց զարգացման վերարտադրություն

5 Գազաթնակետ

Հարգանք

ՍԱԿԱՐԴԱԿ 1: ԴԻՐՔ – Իրավունքներ

Սլաշո 4: Ինչ է դա

- Մարդիկ հետևում են ձեզ, քանի որ ստիպված են
- Հիմնված է աշխատանքի անվան կամ դերի վրա
- Առաջնորդության ամենացածր մակարդակը

Սլաշո 5: Արժեքներ և թերություններ

% Տալիս է լիազորություն

i Իրական ազդեցություն չկա

j Բարձր տուրնովեր, եթե չբարելավվի

Սլաշո 6: Ինչպես շարգանալ

- Լավ սովորեք ձեր աշխատանքը
- Հարգանքով վերաբերվեք բոլորին
- Ընդունեք, որ տիտղոսը միայն սկիզբն է

ՍԱՐՏԻԿ 2: ԹՈՒՅԼՏՎՈՒԹՅՈՒՆ – Հարաբերություններ

Սլաշո 7: Ինչ է դա

- Մարդիկ հետևում են ձեզ, որովհետև ցանկանում են
- Հիմնված է վստահության և հարաբերությունների վրա

- ազդեցության հիմքը

Սլաշո 8: Հիմնական վարքագծեր

- Լսեք ուշադիր
- Արտահայտեք անկեղծ հոգատարություն
- Կառուցեք հարաբերություններ և վստահություն

Սլաշո 9: Խուսափելու վտանգավոր սխալներ

- Մանիպուլյացիա փոխարեն մոտիվացիայի
- Նախապատվություն
- Էմոցիոնալ այրումը առանց սահմանափակումների

ՄԱԿԱՐԱԿ 3: ԱՐՏԱՐՈՒԹՅՈՒՆ - Արդյունքներ

Սլաշո 10: Ինչ է դա

- Մարդիկ հետևում են ձեզ ձեր կատարածի համար
- Դուք ներկայացնում եք արդյունքներ և առաջնորդում եք օրինակով
- Ինքնաշարժը աճում է

Սլաշո 11: Ազդեցությունների վրա

- Հոգեբանական վիճակը բարելավվում է
- Արտադրողականությունը աճում է
- Հավաստիությունը ձեռք է բերվում

Սլաշո 12: Ինչպես առաջ շարժվել

- Սահմանել չափելի նպատակներ
- Ստեղծել պատասխանատվության մշակույթ
- Տոնել հաջողությունները

ՄԱԿԱՐԱԿ 4: ՄԱՐԿԱՆՑ ՉԱՐԳԱՑՈՒՄ – Վերարտադրություն

Սլաշո 13: Ի՞նչ է սա

- Մարդիկ հետևում են ձեզ, որովհետև դուք նրանց համար ինչ-որ բան եք արել
- Դուք զարգացնում եք այլ առաջնորդներին

Սլայդ 14: Բնութագրեր

- Նպատակային մենթորություն
- Ստեղծել առաջնորդության միջանցքներ
- Պատվիրել և զորացնել

Սլայդ 15: Բազմապատկող ազդեցություն

- Ավելացնում է հավատարմությունը
- Ուժեղացնում է թիմը
- Պահպանում է աճը

Մակարդակ 5: Վեհացություն – Հարգանք

Սլայդ 16: Ինչ է դա

- Մարդիկ հետևում են ձեզ, որովհետև ով եք դուք և ինչ եք ներկայացնում
- Ամենահազվագյուտ մակարդակը

Սլայդ 17: Գազաթևակետ առաջնորդի հատկանիշներ

- Ժառանգության մտածողություն
- Ազդեցություն կազմակերպության սահմաններից դուրս
- Այլ առաջնորդների զարգացում 4 և 5 մակարդակներում

Սլայդ 18: Վերջնական մտքեր և կիրառություն

- Առաջնորդությունը երկարաժամկետ ճանապարհորդություն է
- Մտածեք՝ յուրաքանչյուրին ում առաջնորդում եք, ինչ մակարդակի վրա եք դուք գտնվում:
- Մարտահրավեր՝ ինչպիսի զարգացման պլան ունեք հաջորդ մակարդակ տեղափոխվելու համար?

Ղեկավարների զարգացումը ձեր շուրջը - Ջոն Մաքսվել

Ահա մանրամասն նախագիծը «Ղեկավարների զարգացումը ձեր շուրջը» Ջոն Մաքսվելից—այս շրջանակը նախատեսված է ուրիշներին զինելու, ուժեղ ղեկավարության ուղին ստեղծելու և բազմապատկող ղեկավարության մշակույթ ստեղծելու համար: Մանրամասն նախագիծ՝ Ջոն Մաքսվելի կողմից ղեկավարների զարգացման համար

Սլայդ 1: Վերնագրի սլայդ Վերնագիր: Ղեկավարների զարգացումը ձեր շուրջը ենթավերնագիր: Ջոն Մաքսվելից
Տեսողական պատկեր: Ղեկավար, ով բարձրացնում է ուրիշներին մեջբերում: «Ամենամեծ ղեկավարության սկզբունքը, որը ես սովորել եմ, այն է, որ ղեկավարի մոտ գտնվողները կկարգավորեն այդ ղեկավարի հաջողության մակարդակը»

Սլայդ 2: Ինչու զարգացնել ղեկավարներ? Ղեկավարության զարգացումը կարևոր է: Կայուն և աճ չզորության ավելացում Ազդեցության բազմացում Մեջբերում: «Դուք աճեցնում եք կազմակերպությունը՝ զարգացնելով մարդկանց»

Սլայդ 3: Առաջնորդի մեծագույն վերադարձը Առաջնորդի մեծագույն վերադարձը կայանում է այլ առաջնորդներ զարգացնելու մեջ՝ ոչ միայն հետեւորդներ: Հետեւորդները ավելացնում են, իսկ առաջնորդները բազմապատկում են: Տեսողական: Մաթեմատիկական նշաններ (Ավելացում և Բազմապատկում)

Սլայդ 4: Առաջնորդի դերը Հնարավոր առաջնորդների նույնացում Դասավանդում, մենթորություն և պատրաստում Մեծացման հնարավորությունների ապահովում չզորացում և ազատում

Սլայդ 5: Հնարավոր առաջնորդների նույնացում Մաքսվելի չափանիշները («Հինգ Ա»-ները): Վերաբերմունք Նպատակադրություն Հնարավորություն Հաջողություն Համաձայնություն Մեջբերում: «Մարդկանց հնարավորությունները չեն կարող ուսուցանել: Դուք կարող եք միայն զարգացնել այն, ինչ արդեն կա»

Սլայդ 6: Առաջնորդության զարգացման գործընթաց Մոդել – Ցուցադրել ճանապարհը Մենթոր – Ուսուցանել և առաջնորդել Մոնիտոր – Տրամադրել հետադարձ կապ Մոտիվացնել – Խրախուսել մեծացումը Բազմապատկել – չզորացնել ուրիշներին առաջնորդներ զարգացնելու համար

Սլայդ 7: Ստեղծել առաջնորդության մշակույթ Աճի մտածելակերպ Անվտանգ միջավայր ձախողման համար Առաջնորդությունը բոլորի պատասխանատվությունն է Շարունակական ուսուցում

Սլայդ 8: Խոչընդոտներ առաջնորդության զարգացման համար Վիրավորանք վերնի ղեկավարի մոտ Փոխարինվելու վախ Կարճաժամկետ մտածողություն Եւսականի բացակայություն

Սլայդ 9: Առաջնորդներին զորացնել Տալիզանություն, ոչ միայն պատասխանատվություն Մատակարարել ռեսուրսներ և վստահություն Հետքաշվել և թույլ տալ նրանց առաջնորդել Նշել նրանց հաջողությունները

Սլայդ 10: Վերադարձնում օրենքը Մեջբերում: «Պետք է առաջնորդ, որպեսզի վեր բարձրացնի մյուս առաջնորդին»: Առաջնորդները, ովքեր զարգացնում են այլ առաջնորդներ, փոխում են կազմակերպության ապագան Տեսողական: Ծառ՝ ճյուղերով, որոնք ներկայացնում են զարգացած առաջնորդներին

Սլաշո՛ 11: Դեկվարման զարգացման վերադարձը Հզորացնում է կարողությունները Ամրապնդում է թիմի ուժը Պատրաստում է հաջորդականությանը Բարձրացնում է տրամադրությունը և նորարարությունները

Սլաշո՛ 12: Դեկվարների զարգացման գործնական քայլեր Սկսեք ղեկավարության զարգացման ծրագիր Նշանակեք մենթորներ զարգացող ղեկավարներին Հստակորեն պատվիրեք պարտականություններ Կատարեք ղեկավարության կանոնավոր վերանայումներ Առաջարկեք ղեկավարության գրքեր և դասընթացներ

Սլաշո՛ 13: Դեկվարության պիլային փուլերը: Չարգացող ղեկավարներ Աճող ղեկավարներ Վերարտադրող ղեկավարներ Ժառանգական ղեկավարներ Հարմարեցրեք յուրաքանչյուր փուլը ուսուցման և խորհրդատվության հետ

Սլաշո՛ 14: Կերի ուսումնասիրություն կամ իրական կյանքի օրինակ Օպցիոնալ: Ընդգծեք հայտնի ղեկավար, ով բազմապատկել է այլ ղեկավարներ Դասեր նրանց գործընթացից

Սլաշո՛ 15: Հիմնական եզրակացություններ Դեկվարության զարգացումը ոչ թե ընտրություն է, այլ անհրաժեշտություն Ներդրեք ճիշտ մարդկանց վրա Ձեր ժառանգությունը կլինեն այն ղեկավարները, որոնց թողնում եք

Սլաշո՛ 16: Մտորումներ և մարտահրավեր Ո՞ւմ եք զարգացնում այսօր: Ինչ համակարգեր կան տեղում ղեկավարության աճի համար: Ո՞րն է ձեր հաջորդ քայլը:

Բլիսք - Մալքոլմ Գլադուել

Ահա մանրամասն սլաշոների շարք հիմնված «Բլիսք: Մտածելու առանց մտածելու ուժը» գրքի վրա, Մալքոլմ Գլադուելի կողմից: Վերնագիր սլաշո ԲԼԻՔ: Մտածելու առանց մտածելու ուժը Մալքոլմ Գլադուելի կողմից հորացված ուսումնասիրություն արագ որոշումների և արագ ճաշակման մասին

Սլաշո՛ 1: Հնարավորություն չեղիական: Մալքոլմ Գլադուել Հրատարակված: 2005 Տեսակ: Հոգեբանություն / Վարքագծային գիտություն Հիմնական գաղափար: Քննարկում է, թե ինչպես ենք մենք կատարում արագ որոշումներ և որքան ճիշտ կամ սխալ դրանք կարող են լինել:

Սլաշո՛ 2: Հիմնական հասկացություն - Արագ կտրում Սահմանում: Հնարավորություն՝ սեղմ տեղեկությունների հիման վրա արագ որոշումներ կայացնելու: Օրինակ: Գոտմանի ուսումնասիրությունը՝ ամուսնալուծությունը կանխատեսելու՝ զույգի մի քանի բոլորակները փոխհարաբերությունները դիտելով: Հետևանք: Մասնագետները հաճախ ավելի լավ են գործում սահմանափակ տեղեկատվությամբ:

Սլաշո՛ 3: Անգիտակից ուժ Անգիտակից գիտակցություն: Շատ որոշումներ կայացվում են առանց մտածելու: Նախաստորագրման ազդեցություն: Նուրբ նշանների ազդեցությունը վարքի վրա: Օրինակ: Մարդիկ, որոնք նախապատրաստվել էին տարեցների վերաբերող բառերով, քայլեցին ավելի դանդաղ:

Սլաշո՛ 4: Երբ արագ գիտակցությունը սխալ վում է Կողմնակալություն և նախապաշարում: Արագ որոշումները կարող են արտահայտել անգիտակից կողմնակալություն: Օրինակ: Ոստիկանների կրակոցները՝ մասայական ենթադրությունների հիման վրա: Դաս: Մեր մտավոր կարճուղիների գիտակցությունը կարևոր է վատ որոշումներ չկայացնելու համար:

Սլայդ 5: Փորձի կարևորությունը: Փորձագետները զարգացնում են ավելի լավ ինտուիցիա կրկնության և հետադարձ կապի միջոցով: Օրինակ՝ հրշեջները զգում են, որ հատակը կարող է քանդվել, մինչև դա իրականում տեղի ունենա: Վարժանք: Ինտուիցիան բարելավվում է որակյալ փորձառություններով:

Սլայդ 6: Բարակ կտրման մոլեկուլովը վարեն Հարդինգի սխալը: Գեղեցիկ տեսքը դեկավարի ունակությունների համար սխալ ընդունելը: Արտաքին տեսքի չափազանց մեծ նշանակությունը՝ վատ աշխատանքի ընդունում, սխալ դատողություններ: Ընդհանուր: Արագ դատողությունները միշտ ճիշտ չեն:

Սլայդ 7: Դեպքի ուսումնասիրություն - Նոր Կոկա շուկայի հետազոտության ծախսողումը: Կուլյր համատեղումները անտեսեցին բրենդի կոնտեքստը: Արագ դատողության թերություն՝ բաց թողնել ամբողջական զգայական և կոնտեքստային փորձառությունը:

Սլայդ 8: Դեպքի ուսումնասիրություն - Փոլ Էքմանի դեմքի կողմնորոշումը: Միկրոարտահայտությունները կարող են միլիվայրկյաններում բացահայտել իրական զգացմունքները: Բարակ կտրման կիրառումը՝ ճշգրիտ ընթերցելով զգացմունքները, բարելավվում է որոշումների կայացումը իրավապահ մարմինների, թերապիայի և այլն:

Սլայդ 9: Շտապ դատողությունները բարելավելու ռազմավարությունները Արձանագրել կողմնակալությունները և ստափել տեղեկությունների ծանրաբեռնվածությունից Հավատալ գիտակցված ինտուիցիային, ոչ թե կռահմանը Ստեղծել պայմաններ ճշգրիտ արագ ընկալման համար

Սլայդ 10: Գործնական կիրառումներ Բիզնեսում՝ աշխատուժի ընտրություն, բանակցություններ, մարկետինգ Իրավապահ մարմիններում՝ կողմնակալության նվազեցում արագ որոշումների ընդունման ժամանակ Հարաբերություններում՝ հաղորդակցման նուրբ ազդանշանների ընթերցում

Սլայդ 11: Blink-ի քննադատություններ Ընդհանրացում՝ ոչ բոլոր շտապ դատողությունները են օգտակար : Հետաքրքիր դեպքեր՝ հիմնվում են գրավիչ պատմությունների վրա, ոչ միայն տվյալների : Սուբյեկտիվություն՝ «Վստահեք ձեր զգացմունքներին» ուղերձը կարող է չարաշահվել :

Սլայդ 12: Վերջնական եզրակացություն Վստահեք ձեր ինտուիցիային՝ բայց փորձարկեք այն : Շտապ դատողությունները կարող են լինել ճշգրիտ կամ վտանգավոր՝ կոնտեքստն կարևոր է : Տեղեկացվածությունն ու անդադարձը մեր ինտուիցիայի սրացման բանալիներն են :

Կտրուկ Վերափոխման Կետը – Մալքոլմ Գլադուել

Վերնագիր: Կտրուկ Վերափոխման Կետը — Մալքոլմ Գլադուել Ենթավերնագիր: Ինչպես Փոքր Բաները Կարող են Մեծ Տարբերություն և Ստեղծել

Սլայդ 1: Ներածություն Կտրուկ Վերափոխման Կետին Հեղինակ: Մալքոլմ Գլադուել Հրատարակված է՝ 2000 Նախադրյալը: Փոքր քայլերը ճիշտ ժամանակում, ճիշտ տեղում, ճիշտ մարդկանց հետ, կարող են ստեղծել կտրուկ փոփոխության կետ:

Սլայդ 2: Ինչ է Կտրուկ Վերափոխման Կետը? Սահմանում: "Կրիտիկական զանգվածի պահը, շեմը, եռման կետը." Կարևորություն: Դա այն կետն է, երբ գաղափարը, համառոտը կամ վարքագիծը անցնում է շեմը և տարածվում ինչպես վայրի կրակ :

Սլայդ 3: Համաճարակների Երեք Օրենքները Քչերի Օրենքը Կաչուկության Գործոն Շրջապատի Ուժը

Սլայդ 4: Քչերի Օրենքը Որոշ տեսակներ մարդկանց կարևոր դեր են խաղում գաղափարների տարածման մեջ. Կապողներ – ճանաչում են շատերին; միացնում են սոցիալական խմբերը մավեններ – Տեղեկատվության մասնագետներ, ովքեր սիրում են օգնել ուրիշներին Վաճառողներ – Համոզիչ մարդիկ հզոր բանակցային հմտություններով

Սլայդ 5: Կաչուկության Գործոն Սահմանում` Հատուկ որակը, որը ստիպում է հաղորդագրությունը «կաչել» մարդկանց մտքերում Օրինակներ` "Սեզամի Փողոց" և "Կապույտի Հետքեր" օգտագործելով կրկնություն և ներգրավվածություն Ուղղակի կիրառություն մարքեթինգում և կրթության մեջ

Սլայդ 6: Շրջապատի Ուժը մարդկային վարքագիծը գալու է և ուժեղ ազդեցություն ունի միջավայրի հանդեպ Օրինակ` Կոտրված Պատուհանների Տեսություն (փոքր նշանները անկարգության կարող են հանգեցնել ավելի մեծ անկարգության) Միջավայրը կարող է վարքագիծը փոխել դրական կամ բացասական ուղղությամբ

Սլայդ 7: Հետազոտություն - Hush Puppies Առևտրի պայթյուն 1990-ականների կեսերին, երբ Նյու Յորքի նորածնության առաջնորդները ընդունեցին բրենդը Ցույց է տալիս ինչպես նորածնությունը և սոցիալական համաճարակները տարածվում են

Սլայդ 8: Հետազոտություն - Նյու Յորքի հանցագործության անկում Հանցագործությունը նվազեց 1990-ականների սկզբին փոքր փոփոխությունների շնորհիվ (օրինակ` գրաֆիտիի հեռացում, տոմսերի խորհրդանշանի դեմ պայքար) Հաստատում է «Համատեքստի ուժը»

Սլայդ 9: Բիզնեսի փոփոխման կետեր Նոր ապրանքի կամ ծառայության մեկնարկ Վիրուսային մարկետինգ և ազդեցության մշակույթ Կապողների, մավենների և վաճառողների նույնականացում և օգտագործում

Սլայդ 10: Հասարակական փոփոխման կետեր Սոցիալական շարժումներ (օրինակ` քաղաքացիական իրավունքներ, կլիմայի գործողություն) Գաղափարներ, որոնք փոխում են հասարակական նորմերը (օրինակ` վերամշակում, հեռահար աշխատանք)

Սլայդ 11: Ձեր սեփական «հեղափոխիչ կետը» ստեղծելը. Հաղորդագրության «կաչողականությունը» գնահատեք, օգտագործեք ճիշտ մարդկանց, ձևավորեք միջավայրը կամ համատեքստը, հետևեք և հարմարեցեք` փոփոխությունները հաճախ անսպասելի են լինում :

Սլայդ 12: Հիմնական եզրակացություններ: Փոքր փոփոխությունները կարող են ունենալ մեծ ազդեցություն : Սոցիալական համաճարակները ազդվում են մարդկանցից, հաղորդագրություններից և համատեքստից : Ճիշտ ժամանակին նուրբ քայլերն ունեն հսկայական ազդեցություն :

Դուք այժմ ունեք մարդու կամ նոր դարաշրջանի գործադիր տնօրենի գիտելիքը : Եթե ունեք հարցեր, դիմեք richbonfigli@gmail.com, կամ զանգահարեք 1-302-985-1184