

BAGONG PANAHOON NA CEO(Kaalaman ng Tao)

Pakiusap Ibahagi sa Iba

Ang 18 aklat na ito mula sa higit 55-60 aklat na nabasa ko sa nakalipas na 30 taon, hindi kasama ang teknikal na mga aklat, ay dapat mong basahin para sa iyo, sa iyong pamilya, at sa iyong pamumuno sa trabaho.

Ang mga ito ay sobrang naililipat na kasanayan at magpapalakas sa iyo sa anumang papel na pipiliin mo at makakatulong sa iyo na magkaroon ng Magandang Relasyon at kasal

[Lahat ay Nagpapahayag, Ilan Lamang ang Kumokonekta ni John Maxwell](#)

DETALYADONG DECK: Lahat ay Nagpapahayag, Ilan Lamang ang Kumokonekta ni John Maxwell

Slide 1: Pamagat ng Slide Pamagat: Lahat ay Nagpapahayag, Ilan Lamang ang Kumokonekta May-akda: John C. Maxwell Subtitle: Ang Ginagawa ng Pinakamahusay na Tao nang Iba Image: Larawan ni Maxwell

o isang grapikong komunikasyon

Slide 2: Ang Pangunahing Mensahe Pangunahing Punto: Ang Komunikasyon ay hindi pareho sa koneksyon. Mahalagang Sipi: "Ang pagkonekta ay ang kakayahang makilala ang mga tao at makipag-ugnayan sa kanila sa paraang nagpapataas ng iyong impluwensiya sa kanila."

Slide 3: Ang 5 Prinsipyo ng Pagkonekta Ang Pagkonekta ay Nagpapataas ng Impluwensiya sa Bawat Sitwasyon Ang Pagkonekta ay Tungkol sa Iba Ang Pagkonekta ay Lumalampas sa mga Salita

Palaging Kailangan ng Enerhiya ang Pagkokonekta Mas Sanay Kaysa Likas na Talento

Slide 4: Prinsipyo 1 – Impluwensiya sa Pamamagitan ng Koneksyon Lahat ng nakakonekta ay tumataas ang kakayahan sa pamumuno at impluwensiya. Hindi ka susundan ng mga tao kung hindi sila nakakaramdam ng koneksyon sa iyo.

Slide 5: Prinsipyo 2 – Magpokus sa Iba Palitan ang "ako" ng "ikaw" sa usapan. Magkaroon ng tunay na interes sa iniisip, nararamdaman, at pinahahalagahan ng ibang tao.

Slide 6: Prinsipyo 3 – Lumampas sa mga Salita 7–38–55 na Batas: 7% ay mga salita, 38% tono ng boses, 55% ay wika ng katawan. Gamitin ang mga ekspresyon ng mukha, postura, at pagkikita ng mata upang magpakita ng katapatan.

Slide 7: Prinsipyo 4 – Kailangan ng Enerhiya Ang pakikipag-ugnayan ay nangangailangan ng pagsisikap at intensyonalidad. Maghanda, magmasid, at tumugon nang pabago-bago.

Slide 8: Prinsipyo 5 – Kasanayan Higit sa Talento Maaari mong pag-aralan ang mas mahusay na pakikipag-ugnayan. Ang pagsasanay ay nagpapadali sa likas na pakikipag-ugnayan.

Slide 9: Ang 5 Gawi ng Pagkonekta Ang mga Nakikipag-ugnayan ay Nagkokonekta sa Karaniwang Lupa Ang mga Nakikipag-ugnayan ay Gumagawa ng Mahirap na Trabaho ng Pananatiling Simple Ang mga Nakikipag-ugnayan ay Lumilikha ng

Karanasan na Lahat ay Tinatangkilik Ang mga Nakikipag-ugnayan ay Nagbibigay Inspirasyon Ang mga Nakikipag-ugnayan ay Isinasabuhay ang Kanilang Komunikasyon

Ipinapahayag Nila ang Kanilang Mensahe

Slide 10: Pagsasanay 1 – Karaniwang Interes Alamin ang mga pinagkakainteresan o karanasan na pareho ninyo. Magtanong upang matuklasan kung ano ang inyong pinagsasaluhan.

Slide 11: Pagsasanay 2 – Panatiliing Simple Ang Kalinawan ang Hari. Gumamit ng payak at malinaw na wika. Iwasan ang jargon at sobrang pagpapaliwanag.

Slide 12: Pagsasanay 3 – Kaaya-ayang Karanasan Maging kapana-panabik at maunawain. Gumamit ng mga kwento at katatawanan. Lumikha ng emosyonal na koneksyon.

Slide 13: Pagsasanay 4 – Magbigay Inspirasyon Ibahagi ang iyong sigasig. Maniwala sa iba at itaas sila sa kanilang mga kakayahan. Ilarawan ang mas magandang kinabukasan.

Slide 14: Pagsasanay 5 – Isabuhay Ito Maging tunay at tuluy-tuloy. Suportahan ang iyong mga salita ayon sa mga gawa.

Slide 15: Pakikipag-ugnayan Isa-sa-Isa, sa mga Grupo, at sa mga Tagapakinig Isa-sa-Isa: Makinig ng mabuti, ipakita ang empatiya. Grupo: Hikayatin ang pakikilahok, basahin ang enerhiya. Tagapakinig:

Gamitin ang kwento at visual na mga senyales upang palakasin ang mensahe.

Slide 16: Mga Hadlang sa Koneksyon Pagiging makasarili Kakulangan sa paghahanda Mahinang pakikinig Magkahalong mensahe (wika ng katawan vs. mga salita) Slide

17: Panghuling Kaisipan Buod: Lahat ay nagsasalita, ngunit kakaunti ang nakakonekta. Upang manguna, maka-impluwensya, at magtayo ng matibay na relasyon, sanayin ang sining ng koneksyon.

Slide 18: Mga Katanungan sa Pagninilay Kanino ko kailangang mas maigi pang makipag-ugnayan? Anong mga ugali ang maaari kong gawin para maging mas kaakit-akit? Paano ako makikipag-usap nang may mas malalim na pag-unawa at katapatan?

25 Paraan para Magtagumpay sa Pakikipagkapwa ni John Maxwell

"25 Paraan para Magtagumpay sa Pakikipagkapwa" ni John Maxwell at Les Parrott. Ang aklat na ito ay puno ng mga praktikal na estratehiya para makabuo ng positibong relasyon. Narito ang istruktura ng bawat slide na maaari mong gamitin: Pamagat ng Deck: 25 Paraan para Magtagumpay sa Pakikipagkapwa Subtitle: Tuklasin ang Mga Lihim ng Matagalang Impluwensya at Koneksyon Mga May-akda: John C. Maxwell & Les Parrott

Slide 1: Panimula Pangkalahatang-ideya ng Aklat Kahalagahan ng Tagumpay sa Pakikipagkapwa Ekspertis ng mga may-akda sa pamumuno at relasyon

Slide 2: 1 – Magsimula sa Iyong Sarili Pagtuunan ng pansin ang iyong kamalayan sa sarili at personal na pag-unlad Ang iba ay tutugon sa iyong pagiging totoo

Slide 3: 2 – Isagawa ang 30-Second Rule Sa unang 30 segundo ng usapan, magbigay ng isang bagay na nakaka-encourage Itoon ang pansin sa pagpaparamdam sa iba na sila ay mahalaga

Slide 4: 3 – Ipaalam sa Tao na Kailangan Mo Sila Kilalanin ang kontribusyon ng iba Ipakita ang pagpapahalaga sa kanilang natatanging halaga

Slide 5: 4 – Gumawa ng Alaala at Bumisita Dito Madalas Gumawa ng makabuluhang bagay para sa isang tao Balikan ito upang mapalakas ang koneksyon

Slide 6: 5 – Purihin ang Tao sa Harap ng Iba Nagpapataas ng kanilang tiwala sa sarili at pinagtitibay ang relasyon Ang pampublikong papuri ay makapangyarihan

Slide 7: 6 – Bigyan ang Iba ng Reputasyon na Dapat Panatilihin Magbigay ng inspirasyon sa kanilang potensyal Tumutulong sa tao na maabot ang iyong inaasahan

Slide 8: 7 – Sabihin ang Tamang Salita sa Tamang Panahon Gumamit ng maingat, napapanahong pag-uudyok Maaaring iangat ang isang tao sa mga mababang sandali

Slide 9: 8 – Hikayatin ang mga Pangarap ng Iba Tanungin ang tungkol sa kanilang mga layunin at hilig Suportahan ang kanilang pananaw para sa hinaharap

Slide 10: 9 – Ibahagi ang Kredito Huwag itago ang tagumpay langat ang iba na nag-ambag

Slide 11: 10 – Ibigay ang Iyong Pinakamahusay Pinahahalagahan ng mga tao ang kahusayan at pagsisikap Maging ganap na naroroon at ibigay ang iyong pinakamahusay sa mga relasyon

Slide 12: 11 – Magbahagi ng Lihim sa Isang Tao Nagbubuo ng tiwala at pagkakaibigan Tinutulungan ang mga tao na makaramdam ng halaga at kasali

Slide 13: 12 – Tuklasin ang Ginto ng Magandang Intensyon Ipagpalagay ang positibong hangarin Tumuon sa puso ng iba, hindi lamang sa kanilang kilos

Slide 14: 13 – Iwasang Tumingin sa Salamin Magtuon sa iba, hindi sa sarili Maglingkod kaysa sa paglilingkuran

Slide 15: 14 – Gawin para sa Iba ang Hindi Nila Magawa para sa Sarili Pumasok na may malasakit Ang tunay na paglilingkod ay naglalang ng matatag na ugnayan

Slide 16: 15 – Makinig gamit ang Iyong Puso Lumampas sa mga salita Pakinggan ang damdamin at pangangailangan

Slide 17: 16 – Alamin ang Susi sa Kanilang Puso Tuklasin kung ano ang nag-uudyok sa kanila lakma ang iyong paraan ng pakikipag-ugnayan

Slide 18: 17 – Maging Una sa Pagtulong Maging maagap sa pagbibigay ng tulong Nagbubuo ng mabuting kalooban at respeto

Slide 19: 18 – Magdagdag ng Halaga sa Tao Itanong: “Paano ko mapapabuti ang kanilang buhay?” Mahalaga ang maliit na kabutihan

Slide 20: 19 – Alalahanin ang Kwento ng Isang Tao Ipakita ang pag-aalaga sa pamamagitan ng pag-alala sa mga pangalan, kwento, at pangarap Nagbibigay ito ng pakiramdam na sila’y napapansin at nadirinig

Slide 21: 20 – Magkwento ng Maganda Ibahagi ang personal na karanasan upang magbigay inspirasyon o magturo Ginagawang hindi malilimutan ang mga usapan

Slide 22: 21 – Magbigay Nang Walang Kapital Iwasan ang manipulasyon Ang tunay na pagbibigay ay walang inaasahang kapital

Slide 23: 22 – Alamin ang Kanilang Wika Magsalita sa paraang tumutugma sa kanilang mga halaga at personalidad Ang emosyonal na talino ay mahalaga

Slide 24: 23 – Maging Masaya Kausap Dalhin ang enerhiya, katatawanan, at empatiya Gawing magaan, positibo, at kawili-wili ang usapan

Slide 25: 24 – Ipagdiwang ang Lakas ng Tao I-highlight ang kanilang mga kakayahan Nagpapalakas ng kanilang kumpiyansa at halaga sa sarili

Slide 26: 25 – Tulungan ang Tao na Magtagumpay Ipagdiwang ang tagumpay ng iba Maging kanilang cheerleader at suporta Slide 27: Recap – Ang Puso ng Pagkapanalo Kasama ng Tao Ay tungkol sa tunay na pag-aalaga, tuloy-tuloy na paghihikayat, at sinadyang aksyon Umunlad ang relasyon kapag nararamdaman ng tao

pinahahalagahan Slide 28: Pangwakas na Sipi “Hindi mahalaga sa mga tao kung gaano karami ang alam mo hangga't alam nila kung gaano ka nagmamalasakit.” — John Maxwell

Ang Sikolohiya ng Pagpapahalaga sa Sarili – Nathaniel Branden

Narito ang detalyadong balangkas ng presentasyon tungkol sa "Ang Sikolohiya ng Pagpapahalaga sa Sarili"—inspirado ng pangunahing prinsipyo ng sikolohiya at ang makabuluhang gawain ni Nathaniel Branden (na siya ring may akda ng Ang Sikolohiya ng Pagpapahalaga sa Sarili). Ang bersyong ito ay inayos para sa kalinawan, lalim, at praktikal na pag-unawa. Pamagat ng Deck: Ang Sikolohiya ng Pagpapahalaga sa Sarili Pag-unawa sa Agham ng Halaga at Worth ng Tao

Slide 1: Panimula Ano ang Pagpapahalaga sa Sarili? Ang pagpapahalaga sa sarili ay pangkalahatang pagtatasa ng isang tao sa kanilang sariling halaga. Ito ay nakakaapekto sa ating mga pag-iisip, emosyon, motibasyon, at kilos. Bakit Mahalaga: Ito ay humuhubog kung paano tayo nakikipag-ugnayan sa ating sarili, sa iba, at sa mundo.

Slide 2: Pangunahing Kahulugan Ang Depinisyon ni Nathaniel Branden: “Ang self-esteem ay ang pagtingin sa sarili bilang may kakayahang harapin ang mga pangunahing hamon sa buhay at karapat-dapat sa kaligayahan.” Dalawang Bahagi: Self-Efficacy – Kumpiyansa sa ating kakayahan na mag-iisip at kumilos nang epektibo Self-Respect – Kumpiyansa sa ating karapatang maging masaya at mamuhay na may dignidad

Slide 3: Pinagmulan ng Self-Esteem Nagsisimula sa pagkabata: Ang pagmamahal, suporta, at pag-validate ng magulang Mga karanasan ng tagumpay, kasarinlan Naiimpluwensyahan ng: Dinamika ng pamilya Pakikisalamuha Edukasyon, media, kultura

Slide 4: Ang Papel ng Kamalayan Ang self-esteem ay nakaugat sa kamalayan at boluntaryong pag-iisip. Dapat tayong aktibong nakikibahagi sa buhay—nag-iisip, pumipili, kumikilos. Mas nagiging masigasig tayo, mas may kontrol tayo sa ating tiwala sa sarili.

Slide 5: Ang Panloob na Usapan Ang self-esteem ay hinuhubog ng ating mga panloob na pag-uusap. Paghihikayat vs. paghatol sa sarili Mga iniisip tulad ng “Kaya ko ito” o “Wala akong kwenta” Ang pagbabago ng pag-uusap sa sarili ay nagbabago ng self-esteem sa paglipas ng panahon.

Slide 6: Malusog vs. Hindi Malusog na Pagtingin sa Sarili Malusog: Naka-ugat sa realidad May kakayahang umangkop at matatag Sumusuporta sa paglago at koneksyon Hindi Malusog: Namamaga o nasira Umaasa sa pag-apruba o tagumpay Mahina sa pagtanggap at pagkabigo

Slide 7: Ang Epekto ng Pagtingin sa Sarili Kalusugang Emosyonal: Mas mataas na kakayahang bumangon mula sa stress Mas mababang panganib ng pagkabalisa at depresyon Kinalabasan sa Pag-uugali: Kahandaang kumuha ng mga panganib Inisyatiba at pamumuno Relasyon: Mas maayos na hangganan Tapat na komunikasyon Slide 8: Mga Gawain na Nagpapalakas ng Pagtingin sa Sarili Pagkamalay sa sarili: Pagsusulat sa talaarawan, pagninilay Pamumuhay ng tapat: Pagkakatugma ng mga halaga at kilos Pagtatakda ng layunin: Malinaw na layunin at pag-unlad Pagpapatibay: Positibo, batay sa reyalidad na mga pahayag ng sarili Pananagutan: Pagtanggap ng mga desisyon at resulta Slide

9: Ang Pagkakaroon ng Pagpapahalaga sa Sarili ay Isang Praktis Hindi ito isang regalo o nakatakdang katangian—ito ay nakukuha sa pamamagitan ng pang-araw-araw na gawain. Lumalago ito sa bawat kilos ng tapang, katapatan, pagiging produktibo, at paggalang sa sarili. “Ang pagkakaroon ng tiwala sa sariling kaisipan at ang kaalaman na karapat-dapat sa kaligayahan ang isa ay ang esensya ng pagpapahalaga sa sarili.” – Branden

Slide 10: Pangwakas na Kaisipan Ang pagpapahalaga sa sarili ay pundasyon ng mental, emosyonal, at sosyal na kalusugan. Ang pag-unawa sa sikolohiya nito ay tumutulong sa atin na bumuo ng mas malakas na sarili at komunidad. Magsimula sa kamalayan. Kumilos nang may layunin. Mabuhay nang may integridad.

Ang Sikolohiya ng Pagpapahalaga sa Sarili – Nathaniel Branden

Narito ang isang detalyadong balangkas ng presentasyon tungkol sa "Ang Sikolohiya ng Pagpapahalaga sa Sarili"—inspirado ng mga pangunahing prinsipyo ng sikolohiya at ng makapangyarihang gawa ni Nathaniel Branden (na siya ring may-akda ng Ang Sikolohiya ng Pagpapahalaga sa Sarili). Ang bersyong ito ay nakabalangkas para sa kalinawan, lalim, at praktikal na pag-unawa. Pamagat ng Deck: Ang Sikolohiya ng Pagpapahalaga sa Sarili Pag-unawa sa Agham ng Halaga at Pagpapahalaga ng Tao

Slide 1: Panimula Ano ang Self-Esteem? Ang self-esteem ay ang kabuuang pagtingin ng tao sa kanilang sariling halaga. Ito ay nakakaapekto sa ating mga pag-iisip, damdamin, motibasyon, at kilos. Bakit Mahalaga Ito: Hinuhubog nito kung paano tayo makipag-ugnayan sa ating sarili, sa iba, at sa mundo.

Slide 2: Pangunahing Depinisyon Depinisyon ni Nathaniel Branden: “Ang self-esteem ay ang kalagayan ng pakiramdam na may kakayahan ang sarili na harapin ang mga pangunahing hamon sa buhay at karapat-dapat sa kaligayahan.” Dalawang Bahagi: Kakayahan sa Sarili – Kumpiyansa sa ating kakayahan na mag-iisip at kumilos nang epektibo Respeto sa Sarili – Kumpiyansa sa ating karapatang maging masaya at mamuhay nang may dignidad

Slide 3: Pinagmulan ng Self-Esteem Nagsisimula sa pagkabata: Pagmamahal ng magulang, suporta, pagkilala Mga karanasan ng tagumpay, kalayaan Naimpluwensyahan ng: Dinamika ng pamilya Pakikipag-ugnayan sa lipunan Edukasyon, media, kultura

Slide 4: Ang Papel ng Kamalayan Ang self-esteem ay nakaugat sa kamalayan at boluntaryong kamalayan. Dapat tayong aktibong makisangkot sa buhay—nag-iisip, pumipili, kumikilos. Habang mas may kamalayan tayo, mas may kontrol tayo sa ating pagpapahalaga sa sarili.

Slide 5: Ang Panloob na Usapan Ang tiwala sa sarili ay nabubuo ng ating mga internal na pag-uusap.

Pagpapalakas kumpara sa pagtuligsa sa sarili Mga pag-iisip tulad ng “Kaya ko ito” o “Walang kwenta ako” Ang pagbabago ng pag-uusap sa sarili ay nagbabago ng tiwala sa sarili sa paglipas ng panahon.

Slide 6: Malusog kumpara sa Hindi Malusog na Tiwala sa Sarili Malusog: Nakaugat sa realidad Nababaluktot at matatag Sumusuporta sa paglago at koneksyon Hindi Malusog: Napalaki o napaliit Umaasa sa pag-apruba o tagumpay Mahina sa pagtanggap at kabiguan

Slide 7: Ang Epekto ng Self-Esteem Kalusugang Emosyonal: Mas matibay sa stress Mas mababa ang panganib ng pagkabalisa at depresyon Kinalabasan sa Pag-uugali: Pagiging handang tumanggap ng mga panganib Inisyatibo at pamumuno Relasyon: Mas mahusay na hangganan Tapat na komunikasyon

Slide 8: Mga Kasanayan na Nagpapatibay ng Self-Esteem Kamalayan sa Sarili: Pagsusulat ng journal, pagninilay Tapat na pamumuhay: Pagkakaugnay ng mga halaga at kilos Pagtatakda ng layunin: Malinaw na layunin at progreso Pagpapatibay: Positibo, batay sa realidad na pahayag sa sarili Pananagutan: Pagtanggap ng mga desisyon at resulta

Slide 9: Ang Self-Esteem ay Isang Kasanayan Hindi ito regalo o nakapirming katangian—kinikita ito sa pang-araw-araw na gawain. Lumalago ito sa bawat akto ng tapang, katapatan, produktibidad, at paggalang sa sarili. “Upang magtiwala sa sariling isip at malaman na karapat-dapat sa kaligayahan ay ang esensya ng self-esteem.” – Branden Slide 10: Huling Mga Kaisipan Ang self-esteem ay pundamental sa mental, emosyonal, at sosyal na kalusugan. Ang pag-unawa sa kanyang sikolohiya ay tumutulong sa atin na bumuo ng mas matibay na sarili at mga komunidad. Magsimula sa kamalayan. Kumilos nang may layunin. Mamuhay nang may integridad.

Ang mga Lalaki ay mula sa Mars, ang mga Babae ay mula sa Venus – John Gray

Narito ang isang detalyadong presentasyon tungkol sa "Ang mga Lalaki ay mula sa Mars, ang mga Babae ay mula sa Venus" ni John Gray — isang klasikal na aklat sa relasyon na nagpapaliwanag ng mga pangunahing sikolohikal at emosyonal na pagkakaiba sa pagitan ng mga lalaki at babae. Presentasyon: Ang mga Lalaki ay mula sa Mars, ang mga Babae ay mula sa Venus Ni John Gray, Ph.D.

Slide 1: Pangkalahatang-ideya May Akda: John Gray, Ph.D. Pangunahing Tema: Ang mga lalaki at babae ay may pundamental na pagkakaiba sa paraan ng kanilang pakikipag-usap, pagharap sa stress, at paghanap ng pag-ibig. Layunin: Pagbutihin ang pag-unawa sa relasyon sa pamamagitan ng paggalang sa pagkakaiba ng kasarian sa halip na itanggi ito. Tagapakinig: Mga magkasintahan, mga therapist, mga tagasanay ng relasyon.

Slide 2: Metapora ng Martians vs. Venusians Lalaki (Martians): Pinahahalagahan ang tagumpay, kalayaan, at mga solusyon. Babae (Venusians): Pinahahalagahan ang koneksyon, pag-aaruga, at empatiya. Nagmula sa magkakaibang planeta, nag-usap gamit ang iba't ibang emosyonal na wika. Pag-ibig ang nagdala sa kanila sa mundo, ngunit nakalimutan nila ang kanilang mga pagkakaiba.

Slide 3: Mga Pangunahing Pagkakaiba sa Pagharap sa Stress Mga Lalaki: Umiilalim sa kanilang "kuweba" upang tahimik na lutasin ang mga problema. Mga Babae: Mas gumagaan ang pakiramdam sa pamamagitan ng pag-usap tungkol sa mga problema at pakikinig. Ang hindi pag-unawa ay nagdudulot ng sama ng loob o kalituhan.

Slide 4: Mga Estilo ng Komunikasyon Mga Lalaki: Nakikipag-usap para magbigay ng impormasyon o lutasin ang problema. Mga Babae: Nakikipag-usap para ipahayag ang damdamin at makipag-ugnayan ng emosyonal. Solusyon: Matutong makinig nang hindi nag-aayos (para sa mga lalaki), at igtalang ang katahimikan (para sa mga babae).

Slide 5: Motibasyon ayon sa Magkaibang Pangangailangan Lalaki: Nagiging masigasig kapag nararamdamang kailangan at pinagkakatiwalaan. Babae: Nagiging masigasig kapag nararamdamang mahalaga at nauunawaan. Pangunahing ideya: Huwag baguhin ang isa't isa — pahalagahan at suportahan ang likas na katangian ng bawat isa.

Slide 6: Pagmamarka ng mga Puntos sa Magkaibang Paraan Babae: Pinahahalagahan ang maraming maliliit na kilos ng pagmamahal. Lalaki: Naniniwala na malalaking kilos ang mas nakakaimpres. Katotohanan: Sa emosyonal na pagmamarka ng babae, bawat kilos ng pagmamahal = 1 punto.

Slide 7: Konsepto ng Tangke ng Pagmamahal Parehong partner ay may emosyonal na tangke ng pagmamahal. Pagpuno sa tangke = pagtugon sa emosyonal na pangangailangan nang palagian. Kapag ang tangke ay walang laman, nagkakaroon ng hindi pagkakaintindihan at paglayo.

Slide 8: Paghingi ng Suporta Madalas na naghihintay ang lalaki na hingin o nararamdamang pinupuna kung humihingi ang babae. Dapat gamitin ng babae ang malinaw at hindi mapilit na mga kahilingan. Pinakamagandang parirala: “Pwede bang ikaw ay...” Iwasan: “Hindi mo kailanman...” o “Bakit hindi mo...”

Slide 9: Ang Teorya ng Rubber Band (Mga Lalaki) Ang mga lalaki ay paminsan-minsan umaatras upang makamit muli ang kanilang kalayaan. Hindi ito pagtanggì — isa lamang emosyonal na pag-reset. Ang mga babae ay hindi dapat maghabol; sa halip, bigyan ng puwang para sa muling pagkonekta.

Slide 10: Ang Teorya ng Alon (Mga Babae) Ang mga babae ay nakakaranas ng emosyonal na "alon" — taas at baba. Sa oras ng baba, kailangan nila ng emosyonal na suporta, hindi payo. Dapat pahalagahan ng mga lalaki ang kanilang nararamdaman at ipakita ang pasensya.

Slide 11: Emosyonal na Pangangailangan Pangunahing Pangangailangan ng Mga Lalaki: Tiwala Pagtanggap Pagpapahalaga Paghanga Pag-apruba Pagsuporta Pangunahing Pangangailangan ng Mga Babae: Pag-aaruga Pag-unawa Paggalang Debosyon Pagpapatunay Pagtiyak

Slide 12: Pag-aayos ng Alitan Iwasan ang paninisi at palaging isipin ang positibong intensyon. Gamitin ang mga pahayag na “Pakiramdam ko” sa halip na “Pinaparamdam mo sa akin...” Ipakita ang pagsisikap na matugunan ang mga pangangailangan bago talakayin ang pagkukulang.

Slide 13: Ang 90/10 na Panuntunan Mag-focus sa 90% na kaya mong ibigay, hindi sa 10% na kulang sa'yo. Ang bawat kapareha ay dapat may responsibilidad sa paglikha ng pagmamahal. Ang inaasahan ang pagiging perpekto ay landas sa pagkabigo.

Slide 14: Paglalapat sa Pang-araw-araw na Buhay Magsanay ng empatiya — unawain ang perspektiba ng iba. Maglaan ng oras para mag-usap nang walang sagabal. Ipagdiwang ang mga pagkakaiba sa halip na makipagtalo tungkol dito.

Slide 15: Konklusyon Ang mga lalaki at babae ay may kanya-kanyang wired — hindi mas mabuti o mas masama. Ang pag-unawa at pag-angkop sa mga pagkakaibang ito ay susi. Ang mutual na paggalang, komunikasyon, at pagsisikap ay nagtatayo ng matibay na pagmamahalan. “Huwag subukang baguhin ang isa't isa; magkasamang umunlad.”

Type Talk– Otto Kroeger at Janet Thuesen

Narito ang detalyadong presentasyon tungkol sa Type Talk nina Otto Kroeger at Janet M. Thuesen, na sumusuri sa Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) at kung paano nakakaapekto ang mga uri ng personalidad sa komunikasyon, trabaho, at relasyon. TYPE TALK – DETALYADONG PRESENTASYON Nina Otto Kroeger & Janet M. Thuesen

PANIMULA SA TYPE TALK Layunin: Ipaliwanag ang MBTI bilang kasangkapan sa pag-unawa ng pagkakaiba-iba ng personalidad. Pangkalahatang Layunin: Pahasayin ang komunikasyon, pagtutulongan, at kamalayan sa sarili sa pamamagitan ng sikolohikal na uri. Batayan: Teorya ng sikolohikal na uri ni Carl Jung, inangkop ni Isabel Briggs Myers.

APAT NA DIMENSIYON NG MBTI Bawat tao ay may paboritong pagpipilian sa 4 na dichotomies, na nagreresulta sa 16 natatanging uri ng personalidad. 1. Pinagmulan ng Enerhiya (E/I): Pagiging palakaibigan (E): Pagtuon sa labas ng mundo; nakatuon sa aksyon. Pagiging introvert (I): Pagtuon sa loob ng mundo; nakatuon sa pag-iisip. 2. Paglikom ng Impormasyon (S/N): Pagdama (S): Pagtuon sa mga katotohanan, detalye, praktikalidad. Intuwisyon (N): Pagtuon sa mga pattern, posibilidad, kabuuang larawan. 3. Paggawa ng Desisyon (T/F): Pag-iisip (T): Lohikal, obhetibo, kritikal. Pagdamdam (F): Personal na halaga, empatiya, pagkakaisa. 4. Estructura ng Buhay (J/P): Paghatol (J): Organizado, planado, determinado. Pag-unawa (P): Flexible, kusang-loob, adaptive.

ANG 16 NA URI NG MBTI Bawat uri ay natatanging kombinasyon ng 4 na paboritong pagpipilian (hal., ISTJ, ENFP, atbp.). Halimbawa: ISTJ ("Inspektor"): Praktikal, organizado, maaasahan. ENFP ("Tagapagbigay-inspirasyon"): Energetik, mapanlikha, nakatuon sa tao.

MGA PANGUNAHING PRINSIPYO NG TYPE TALK Walang Uri na Mas Mabuti: Bawat uri ay may mga kalakasan at kahinaan. Uri ≠ Pag-aasal: Tungkol ito sa paborito, hindi kakayahan. Ang Pag-unlad ay Nagmumula sa Kamalayan: Ang pag-unawa sa iyong uri at sa iba ay binabawasan ang hidwaan at pinapabuti ang pagkakaisa.

MGA ESTILO NG KOMUNIKASYON AYON SA URI Mga Extrovert: Nagsasalita upang mag-isip, masigla, nangangailangan ng pakikipag-usap. Mga Introvert: Nag-iisip bago magsalita, mapagmuni-muni, mas gusto ang nakasulat o 1:1 na pag-uusap. Mga Sensor: Naghahanap ng tiyak na detalye at realism. Mga Intuitive: Naghahanap ng konsepto, inobasyon, at posibilidad. Mga Thinkers: Pinahahalagahan ang lohika at katarungan. Mga Feelers: Pinahahalagahan ang harmoniya at relasyon. Mga Judgers: Mas gusto ang istruktura at desisyon. Mga Perceivers: Mas gusto ang mga opsyon at ang pagiging kusang-loob.

URI SA LUGAR NG TRABAHO Ang pag-unawa sa mga uri ay nakakatulong sa: Pagbuo ng grupo Pag-unlad sa pamumuno Pagresolba ng alitan Pagpaplano ng karera Serbisyo sa kustomer Halimbawa: Ang mga ESFJ ay umuunlad sa organisadong, nakatuon sa tao na kapaligiran. Ang mga INTP ay mas gusto ang mga proyekto na independiente at pinapagana ng ideya.

URI AT STRESS Sa ilalim ng stress: Ang mga tao ay may tendensiyang lumipat sa kanilang hindi paboritong mga gampanin. Ito ay nagdudulot ng hindi pagkakaintindihan, kalituhan, at miscommunication. Halimbawa: Ang ESTJ ay maaaring maging matigas at agresibo sa ilalim ng stress. Ang INFP ay maaaring mag-withdraw at maging sobrang sensitibo.

PAGPAPABUTI NG MGA RELASYON SA URI Kilalanin ang mga Pagkakaiba: Huwag manghusga, simulan ang pag-appreciate. I-flex ang Komunikasyon: langkop ang iyong approach sa mga preference ng iba. Growth Mindset: Ang bawat uri ay maaaring matuto na mag-expand sa hindi paboritong mga lugar.

MBTI AT PERSONAL NA PAGLAGO Gamitin ang uri bilang panimula, hindi bilang kahon. Paunlarin ang emosyonal na intelihensiya sa pamamagitan ng kamalayan sa uri. Magmuni-muni kung paano naapektuhan ng iyong mga preference ang mga desisyon, relasyon, at hindi pagkakaintindihan.

POD NG MGA PANGUNAHING PUNTOS: Ang Uri ≠ Kapalaran: Isa itong paraan ng pag-unawa, hindi limitasyon. Kilalanin ang Sarili: Ang kamalayan sa uri ay nagtataguyod ng kumpiyansa sa sarili at pagtago. Kilalanin ang Iba: Ang empatiya ay nagmumula sa pag-unawa sa iba't ibang pananaw. Mahalaga ang Aplikasyon: Gamitin ang kaalaman sa uri upang bumuo ng mas mabuting koponan, usapan, at buhay.

Maliban sa Sarili – Naomi Quenk

Narito ang isang detalyadong presentasyon tungkol sa "Maliban sa Sarili: Ang Ating Nakukubling Personalidad sa Araw-araw na Buhay" ni Naomi Quenk, na naglalarawan kung paano tayo kumikilos sa ilalim ng stress sa pamamagitan ng MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) na balangkas: PRESENTASYON: "Maliban sa Sarili" ni Naomi Quenk

Pangkalahatang-ideya ng Aklat May-akda: Naomi L. Quenk Fokus: Sinusuri ang inferior na function sa typology ng Myers-Briggs. Tema: Paano nagbabago ang ating personalidad sa ilalim ng stress at bakit tayo minsan kumikilos na tila hindi tayo kilala.

MBTI Framework Refresher Ang bawat tao ay isa sa 16 na uri ng MBTI, batay sa mga kagustuhan: E/I (Extraversion / Introversion) S/N (Sensing / Intuition) T/F (Thinking / Feeling) J/P (Judging / Perceiving) Dominant Function: Ang ating pangunahing paraan ng pakikitungo sa mundo. Inferior Function: Pinakakaunti ang pag-unlad at hindi namamalayan; aktibo kapag nasa ilalim ng stress.

Ano ang Inferior Function? Ito ang “kabiliwan” ng dominant function. Lumalabas ito kapag nasa ilalim ng stress o pagod. Nagdudulot ng kakaiba, hindi inaasahan, o emosyonal na pag-uugali. Halimbawa: Ang isang INTJ (dominant Introverted Intuition) ay maaaring magpakita ng Extraverted Sensing kapag stressed—nagiging mapusok, mahilig, o sobrang stimulated.

Mga Sanhi ng Inferior Function Pagkapagod, alitan, malalaking pagbabago sa buhay. Pagkakaroon ng pakiramdam na nanganganib, hindi pinahahalagahan, o nawawalan ng kontrol. Hindi epektibong paggamit ng dominant o auxiliary functions.

Paano Tumugon ang Bawat Uri sa Stress MBTI Uri Dominanteng Inferior Reaksyon sa Stress ISTJ Si Ne Pagkabahala, pag-iisip ng pinakamasama ENFP Ne Si Pagkahumaling sa mga detalye, makitid na pananaw INFJ Ni Se Sobra-sobrang pag-aabala, labis na pagkaalam sa paligid ESTP Se Ni Paranoya, mapanirang pag-iisip INTPTi Fe Mga emosyonal na pagsabog, hypersensitivity ESFJ Fe Ti Malamig na paglayo, sobrang paghatol INTJ Ni Se Pados-dalos na kilos, pabigla-biglang asal SFPTi Fe Mahigpit na kontrol, pagkasumpungin

“Pagkawala ng Sarili” sa Inferior Madalas na nahihiya o nalilito ang mga tao ukol sa ganitong asal. Maaaring magdulot ng mga alitan o pagsisisi. Ang pagkilala sa pattern ay nakakatulong upang makuha muli ang kontrol.

Pag-unlad sa Pamamagitan ng Kamalayan Tanggapin ang inferior na function bilang bahagi ng sarili. Huwag itong supilin— isama ito sa paglipas ng panahon. Gamitin ang mga reaksyon sa stress bilang senyales para sa pag-aalaga sa sarili at pagninilay. Palawakin ang emosyonal na katalinuhan tungkol sa mga trigger.

Mga Praktikal na Aplikasyon Personal na pag-unlad: Kilalanin at pamahalaan ang hindi namamalang mga pattern. Relasyon: Unawain kung bakit maaaring kumilos ang iba ng "labas sa karakter." Trabaho: Iwasan ang pagkasunog at maling komunikasyon sa koponan. Therapy/Pagsasanay: Tumutulong na iayon ang mga interbensyon batay sa gawi sa stress.

Ambag ni Quenk Nagpasimula ng pag-unawa sa mga uri ng MBTI sa estado ng stress. Hinikayat ang pagkahabag sa sarili at sa iba sa ating "pinakamasamang" sandali. Pinalalim ang sikolohikal na pananaw sa komunidad ng uri.

Mahalagang Sipi “Ang mas mababang pag-andar ay nasa sentro ng ating panloob na buhay... isang daan patungo sa walang malay.”

Nabigo Pasulong – John Maxwell

Narito ang isang detalyadong buod ng "Nabigo Pasulong: Pagliko sa mga Pagkakamali bilang Mga Hakbang sa Tagumpay" ni John C. Maxwell — inayos para sa presentasyon: NABIGO PASULONG Ni John C. Maxwell Subtitulo: Pagliko sa mga Pagkakamali bilang Mga Hakbang sa Tagumpay

Slide 1: Panimula sa Nabigo Pasulong Pangunahing Mensahe: Ang mga matagumpay na tao ay natututo mula sa pagkabigo; hindi nila ito iniwasan. Pangunahing Premisa: Ang pagkakaiba ng karaniwang tao at ng mga nagtatagumpay ay ang kanilang pananaw at tugon sa pagkabigo. Layunin: Baguhin ang pananaw mo upang ituring ang pagkabigo bilang pagkakataon para sa paglago.

Slide 2: Ang Mito ng Pagkabigo Ang pagkabigo ay hindi: Maiwasan Isang pangyayari Layunin Ang kalaban Hindi maibabalik Katotohanan: Ang pagkabigo ay bahagi ng proseso ng pagkatuto.

Slide 3: Pangunahing Prinsipyo #1 — Baguhin ang Kahulugan ng Pagkabigo Hindi ka talunan hangga't hindi ka sumusuko. Tingnan ang pagkabigo bilang feedback, hindi pagkatalo. I-reframe: “Hindi pa ako nabigo. Natuklasan ko lang ang 10,000 paraan na hindi gumagana.” — Thomas Edison

Slide 4: Pangunahing Prinsipyo #2 — Tanggihan ang Pagtanggì Huwag ipasok sa puso ang pagkabigo. Hindi ikaw ang iyong mga pagkakamali. Ang malusog na pagpapahalaga sa sarili ay tumutulong sa iyong makabangon muli.

Slide 5: Pangunahing Prinsipyo #3 — Matuto sa Bawat Pagkabigo Tanungin: Ano ang natutunan ko? Paano ako lalago? Ano ang gagawin kong iba? Ang pagkabigo ay ang pinakamahusay na guro—kung handa kang matuto.

Slide 6: Pangunahing Prinsipyo #4 — Baguhin ang Iyong Tugon Hindi ang pangyayari—kundi ang iyong reaksiyon. Pumili: Responsibilidad sa halip na sisihan Aksyon sa halip na iwasan Ang mga matagumpay na tao ay nagmamay-ari ng resulta at nag-aadjust.

Slide 7: Pangunahing Prinsipyo #5 — Tanggapin ang Responsibilidad Tanggapin ang pagmamay-ari ng iyong mga pagkabigo. Iwasan ang mga palusot, pagsisisi, o pagtanggì. Ang personal na responsibilidad ay nagpapabilis ng progreso.

Slide 8: Prinsipyo #6 — Huwag Hayaan na Mabansagan Ka ng Kabiguan Ang nakaraan mo ay hindi ang magdidikta ng iyong kinabukasan. Dumaan ka sa pagkatalo, huwag kang manatili sa loob nito. Ang katatagan ay nagmumula sa pagkakahiwalay ng halaga ng sarili sa performance.

Slide 9: Prinsipyo #7 — Yakapin ang Panganib Walang panganib = Walang gantimpala. Lahat ng tagumpay ay may kasamang kabiguan. Mas maraming panganib ang tinatanggap mo, mas marami kang pagkakataon na magtagumpay.

Slide 10: Prinsipyo #8 — Magpatuloy sa Kabila ng Kabiguan Magpatuloy sa pagbangon mula sa pagkatalo. Ang tiyaga ang nagtatangi sa matagumpay mula sa mga natigil. “Mabagsak ng pitong beses, bumangon ng walong beses.” — Kawikaan ng Hapon

Slide 11: Ang Failure Quotient (FQ) Ang FQ ay sumusukat sa iyong kakayahang mabigo at patuloy na sumubok. Mataas na FQ = Mataas na katatagan at kakayahang mag-adapt. Sanayin ang sarili na maging produktibo kahit sa kabiguan.

Slide 12: Kabiguan at Pamumuno Mahusay na mga pinuno: Nagbabahagi ng mga aral mula sa kabiguan Lumilikha ng ligtas na espasyo para sa iba na mabigo at matuto Ang kabiguan ay bahagi ng inobasyon at pag-aaral ng koponan.

Slide 13: Paano Gawing Pag-unlad ang Pagkakamali Mabilis na Magkamali
Mabilis na Matuto Laging Mag-aral Agad na Ipatupad

Slide 14: 7 Hakbang sa Pag-abante mula sa Pagkabigo Tanggihan ang Pagtanggì Huwag Magturo ng Daliri Tingnan ang Pagkabigo bilang Pansamantala Magtakda ng Realistikong Inaasahan Mag-pokus sa Kalakasan Baguhin ang mga Paraan Bumangon Muli

Slide 15: Huling Mensahe "Ang pagkakaiba ng karaniwang tao at matagumpay na tao ay ang kanilang pananaw at tugon sa pagkabigo." — John C. Maxwell Patuloy na Matuto Patuloy na Sumubok Patuloy na Lumago Magtagumpay sa Harap ng Pagkabigo.

Slide 6: 4. Ang Batas ng Mount Everest Mensahe: Habang lumalaki ang hamon, dumarami rin ang pangangailangan ng pagtutulungan. Kaisipan: Ang mas malalaking misyon ay nangangailangan ng mas matibay na pagkakaisa.

Slide 7: 5. Ang Batas ng Kadena Mensahe: Ang lakas ng isang grupo ay naapektuhan ng pinakamahinang bahagi nito. Kaisipan: Lutasin ang mga kahinaan o ipagsapalaran ang buong misyon.

Slide 8: 6. Ang Batas ng Tagapagpasigla Mensahe: Ang mga nananalo na koponan ay may mga manlalarong gumagawa ng aksyon. Kaisipan: Ang mga tagapagpasigla ay nagbibigay ng enerhiya, pagganap, at momentum.

Slide 9: 7. Ang Batas ng Kompás Mensahe: Ang bisyon ay nagbibigay ng direksyon at kumpiyansa sa mga miyembro ng koponan. Kaisipan: Ang nakabahaging bisyon ay nagpapanatili sa lahat na nakaayon at motivated.

Slide 10: 8. Ang Batas ng Masamang Mansanas Mensahe: Ang mga bulok na pag-uugali ay sumisira sa isang koponan. Kaisipan: Isang negatibong miyembro ay maaaring makasira sa kultura ng koponan.

Slide 11: 9. Batas ng Pagka-maaasahan Mensahe: Dapat kayong makapagtiwala at maasahan ng mga kasama mo. Pagsusuri: Ang tiwala at pagiging maaasahan ay hindi pwedeng isuko.

Slide 12: 10. Batas ng Halaga Mensahe: Hindi makakamit ng koponan ang kanilang potensyal kung hindi sila handang magbayad ng halaga. Pagsusuri: Sakripisyo at dedikasyon ay mahalaga.

Slide 13: 11. Batas ng Scoreboard Mensahe: Maaaring ayusin ng koponan ang kanilang laro kapag alam nila ang kanilang kalagayan. Pagsusuri: Ang pagsukat at pagbibigay ng feedback ang nagtitiyak na nasa tamang landas ang koponan.

Slide 14: 12. Batas ng Bench Mensahe: Mahuhusay na koponan ay may malalim na kakayahan. Pagsusuri: Ang tagumpay ay hindi lamang nakasalalay sa mga pangunahing manlalaro—mahalaga rin ang suporta.

Slide 15: 13. Batas ng Pagkakakilanlan Mensahe: Ang mga pinagsasaluhang halaga ang nagtatakda sa koponan. Pagsusuri: Ang kultura at pagkakaisa ay nagmumula sa iisang prinsipyo.

Slide 16: 14. Ang Batas ng Komunikasyon Mensahe: Ang pakikipag-ugnayan ay nag-uudyok ng kilos. Pagsusuri: Mahalaga ang bukas, tapat, at madalas na komunikasyon.

Slide 17: 15. Ang Batas ng Gilid Mensahe: Ang kaibahan sa pagitan ng dalawang magkatulad na koponan ay pamumuno. Pagsusuri: Ang malakas na pamumuno ay nagbibigay ng panalo sa koponan.

Slide 18: 16. Ang Batas ng Mataas na Moral Mensahe: Kapag ikaw ay nagwawagi, walang sakit. Pagsusuri: Ang kumpiyansa at kasiglahan ay nagpapabilis ng pagganap.

Slide 19: 17. Ang Batas ng Dibidendo Mensahe: Ang pamumuhunan sa koponan ay lumalago sa paglipas ng panahon. Pagsusuri: Ang pangmatagalang pag-unlad ay nagmumula sa patuloy na pamumuhunan sa mga tao.

Slide 20: Konklusyon at Aplikasyon Nilalaman: Pag-isipan ang iyong koponan: aling batas ang nangangailangan ng higit na pansin? Maging halimbawa at simulan ang pag-aaplay ng mga prinsipyong ito. Ang tagumpay ay isang isport ng koponan!

Ang Gumagawa ng Pagkakaiba - John Maxwell

Narito ang isang detalyadong buod ng "Ang Gumagawa ng Pagkakaiba: Gawin ang Iyong Pag-uugali Bilang Iyong Pinakamahalagang Puhunan" ni John C. Maxwell: Pamagat ng Deck: Ang Gumagawa ng Pagkakaiba ni John Maxwell Subtitle: Gawin ang Iyong Pag-uugali Bilang Iyong Pinakamahalagang Puhunan ---

Slide 1: Panimula sa Aklat Manunulat: John C. Maxwell Fokus: Ang kapangyarihan ng pag-uugali sa pagtukoy ng tagumpay Pangunahing Mensahe: Hindi mo palaging makontrol ang iyong sitwasyon, ngunit maaari mong kontrolin ang iyong pag-uugali.

Slide 2: Ano ang Gumagawa ng Pagkakaiba? Ang "Gumagawa ng Pagkakaiba" = Iyong Pag-uugali Ang talento, edukasyon, at karanasan ay mahalaga—ngunit ang pag-uugali ang nagtatakda kung gaano kalayo ang mararating mo. Ang pag-uugali ay nakakaapekto sa kung paano natin haharapin ang mga hamon, makikipag-ugnayan sa iba, at pamamahalaan ang tagumpay o kabiguan.

Slide 3: Limang Hadlang sa Pag-uugali 1. Pagkalumbay 2. Pagbabago 3. Mga Problema 4. Takot 5. Kabiguan Bawat isa sa mga hamon na ito ay sumusubok at nagpapakita ng iyong pag-uugali.

Slide 4: Saloobin kumpara sa Emosyon Ang emosyon ay mga reaksiyon; ang saloobin ay isang piniling tugon. Ang malusog na saloobin ay nagmumula sa mga sinadyang desisyon, hindi sa mga panandaliang damdamin. Dapat mong akuin ang responsibilidad para sa iyong saloobin.

Slide 5: Pagbabago ng Iyong Saloobin Pag-isipan ang iyong kasalukuyang saloobin. Tukuyin ang mga bagay na nagiging sanhi ng negatibong tugon. Magpraktis ng positibong pag-uusap sa sarili at palibutan ang sarili ng mga positibong impluwensya. Kumilos araw-araw upang baguhin at pagandahin ang iyong saloobin.

Slide 6: Ang Kapangyarihan ng Perspektibo Ang iyong saloobin ay humuhubog sa iyong perspektibo. Ang positibong perspektibo ay nakikita ang oportunidad sa gitna ng pagsubok. Kontrolin ang iyong panloob na mundo kahit ano pa man ang panlabas na sitwasyon.

Slide 7: Saloobin at Relasyon Ang mga tao ay naaakit sa mga may magagandang saloobin. Ang isang magandang saloobin ay nakakatulong sa pagresolba ng alitan at pagtatag ng tiwala. Maxwell: "Hindi alintana ng mga tao kung gaano karami ang alam mo hangga't hindi nila alam kung gaano mo sila pinahahalagahan."

Slide 8: Harapin ang Kawalang Pag-asa Mga sanhi: hindi natutupad na inaasahan, kritisismo, mga kabiguan. Mga estratehiya: pasasalamat, maliliit na tagumpay, matibay na suporta. Piliin ang pag-asa kaysa sa kawalang pag-asa.

Slide 9: Yakapin ang Pagbabago Ang pagbabago ay hindi maiiwasan—ang pag-unlad ay opsyonal. Ang magandang pag-uugali ay nagbibigay-daan sa iyo na umangkop, matuto, at umunlad. Mag-focus sa kung ano ang maaari mong kontrolin.

Slide 10: Pagtugon sa Problema Ang mga problema ay mga pagkakataon na nakatago. Ang tamang pag-uugali ay nakakatulong sa iyo na lumipat mula sa reklamo patungo sa paglutas ng problema. Susi: Pagiging proactive kaysa reactive.

Slide 11: Pagtagumpayan ang Takot Ang takot ay pumipigil—ang tamang pag-uugali ay nagbibigay-lakas. Bumuo ng tapang sa pamamagitan ng mga paunti-unting hakbang. Ang takot ay isang sinungaling; mag-focus sa mga katotohanan at pananampalataya.

Slide 12: Pagbabago ng Pagtingin sa Pagkabigo Ang pagkabigo ay hindi wakas maliban kung hahayaan mo. Magkaroon ng growth mindset: magpatuloy kahit nagkamali. Matuto, mag-adjust, at magpatuloy lang.

Slide 13: Pag-uugali + Aksyon = Resulta Ang mabuting pag-uugali na walang aksyon ay sayang na potensyal. Ang aksyon ang nagbibigay ng layunin at direksyon sa iyong pag-uugali. Ang pagkakapare-pareho ay susi.

Slide 14: Pangwakas na Mga Aral Ang pag-uugali ay isang pagpili, hindi regalo. Ito ang nagtatakda ng iyong tugon, relasyon, at resulta. Gawing pinakamahalagang asset ang iyong pag-uugali—ito ang nagpapakaiba.

Slide 15: Magnilay at Ipatupad Ano ang iyong kasalukuyang pag-uugali sa buhay, mga tao, at mga hamon? Ano ang gagawin mo ngayon para mapabuti ang iyong pag-uugali? Sino ang maaari mong impluwensyahan sa pamamagitan ng pagiging Pagkakaiba

Ang Talento ay Hindi Sapat – John Maxwell

Narito ang isang maayos na balangkas ng presentasyon para sa **"Talent Is Never Enough"** ni John C. Maxwell, na idinisenyo para sa mga pagsasanay sa pamumuno, personal na pag-unlad, o mga sesyon ng pangkat.

Pamagat ng Deck: Talent Is Never Enough

Pamagat ng Subtitulasyon: Pagbubukas ng Mga Pagpipilian na Nagpapataas ng Iyong Talento

May-akda: Batay sa libro ni John C. Maxwell

Ipinaghandang Para sa: [Pangalan Mo / Organisasyon]

Slide 1: Panimula

- Quote: “Ang talento ay regalo, pero ang pagkatao ay isang desisyon.” – John Maxwell
 - Layunin ng deck: Talakayin kung paano mapapalawak ang talento sa pamamagitan ng masusing mga pagpili
-

Slide 2: Pangunahing Premisa

- Lahat ng tao ay may talento
 - Hindi sapat ang talento lamang
 - Ang tamang mga pagpili ang nag-aangat sa talento patungo sa kadakilaan
-

Slide 3: Ang 13 Mahahalagang Pagpipilian na Nagpapalago ng Talento

# Pagpipilian	Paglalarawan
1 Paniniwala	Inaangat ang iyong talento sa pamamagitan ng kumpiyansa
2 Pagmamahal	Pinapapagana at nagbibigay lakas sa iyong talento
3 Pagsisikap	Pinapagana ang iyong talento
4 Pokus	Itinuturo ang iyong talento sa layunin
5 Paghahanda	Iposisyon ang iyong talento para sa tagumpay
6 Pagsasanay	Patalasin ang iyong talento
7 Pagtitiyaga	Panatilihin ang iyong talento
8 Tapang	Subukin ang iyong talento sa hirap
9 Kakayahang Matuto	Palawakin ang iyong talento
10 Karakter	Pinangangalagaan ang iyong talento
11 Ugnayan	Naapektuhan ang paglago ng iyong talento
12 Pananagutan	Pinatitibay ang iyong talento
13 Pagtutulungan	Pinaparami ang iyong talento

Slide 4: Ang Paniniwala ay Nag-aangat ng Iyong Talento

- Ang paniniwala ay pundasyon ng aksyon
- Halimbawa ng kaso: Ang paniniwala ni Michael Jordan laban sa maagang pagtanggap

Slide 5: Ang Pagnanais ay Nagbibigay Enerhiya sa Talento

- Ang pagnanasa ay nagpapanatili ng motibasyon
 - Ang talento na walang pagnanasa ay nauuwi sa pagkaubos
-

Slide 6: Inisyatiba na Nagpapagana ng Talento

- Ang talento ay nananatiling nakatago kung walang aksyon
 - Ang mga taong masigasig ay nagwawagi
-

Slide 7: Pokus na Nagdidirekta ng Talento

- Ang pagkagambala ay humihina sa talento
 - Ang matinding pokus ay nagdadala ng resulta
-

Slide 8–14: Magpatuloy sa Ibang Pagpipilian

- Italaga ang bawat slide sa isang pagpipilian:
 - Paghahanda
 - Pagsasanay
 - Pagsisikap
 - Tapang
 - Kakayahang Matuto
 - Pagkatao
 - Mga Relasyon
 - Responsibilidad
 - Pagtutulungan
-

Slide 15: Ang Kapangyarihan ng Pagpili

- Kasabihan: “Ang talento ay isang panimula. Ang pagpili ay ang hangganan.”
 - Pagmuni-muni: Alin sa 13 na pagpipilian ang kasalukuyan mong hindi binibigyan ng pansin?
-

Slide 16: Balangkas ng Mga Aral

T.A.L.E.N.T. = Talento + Pag-uugali + Pagkatuto + Pagsisikap + Pag-aalaga + Koponan

- Himukin ang mga tagapakinig na bumuo ng plano ng pagkilos
-

Slide 17: Pangkatang Ehersisyo (Opsyonal)

- I-rate ang iyong sarili mula 1–5 sa bawat isa sa 13 na pagpipilian
 - Pumili ng 2 lugar na nais mong pagbutihin ngayong buwan
-

Slide 18: Pangwakas na Quote

"Ang tagumpay ay hindi usapin ng talento. Ito ay usapin ng pagpili." – John Maxwell

21 Hindi Matitinag na Batas ng Pamumuno – John Maxwell

Narito ang detalyadong balangkas ng deck batay sa “The 21 Irrefutable Laws of Leadership” ni John C. Maxwell:

Slide 1: Pamagat na Slide Pamagat: Ang 21 Hindi Matatawarang Batas ng Pamumuno
May-akda: John C. Maxwell Tema: Mga prinsipyo ng pamumuno na subok ng panahon

Slide 2: Panimula Ang pamumuno ay impluwensya—wala nang iba pa. Ang mga 21 batas na ito ay mga prinsipyo na maaaring matutunan at maipahayag ng kahit sino.

Slide 3: Batas 1 – Ang Batas ng Taktak Ang kakayahan sa pamumuno ang nagtatakda ng antas ng bisa ng isang tao. Kapag mababa ang kakayahan ng isang indibidwal na mamuno, mababa rin ang takip sa kanilang potensyal.

Slide 4: Batas 2 – Ang Batas ng Impluwensya Ang tunay na sukatan ng pamumuno ay impluwensya—wala nang iba pa. Hindi posisyon ang gumagawa ng pinuno; impluwensya ang gumagawa.

Slide 5: Batas 3 – Ang Batas ng Proseso Ang pamumuno ay nadedebelop araw-araw, hindi sa isang araw lang. Ito ay isang panghabambuhay na paglalakbay ng pag-aaral, pag-unlad, at paglawak.

Slide 6: Batas 4 – Ang Batas ng Paglalayag Kahit sino ay kayang magpatakbo ng barko, ngunit isang lider ang kayang maglatag ng tamang direksyon. Sinusuri ng mga lider ang kalagayan at nagplaplano ng maayos. S

Slide 7: Batas 5 – Ang Batas ng Pagsulong Ang mga lider ay nagbibigay-halaga sa pamamagitan ng paglilingkod sa iba. Ang tunay na pamumuno ay naka-sentro sa pagbibigay-halaga, hindi sa pagkuha nito.

Slide 8: Batas 6 – Ang Batas ng Matatag na Pundasyon Ang tiwala ang batayan ng pamumuno. Ang integridad at katapatan ay hindi maaaring talikuran.

Slide 9: Batas 7 – Ang Batas ng Paggalang Ang mga tao ay natural na sumusunod sa mas malalakas na lider kaysa sa kanila. Ang paggalang ay dapat makuha sa pamamagitan ng karakter at kakayahan.

Slide 10: Batas 8 – Ang Batas ng Intuisyon Ang mga lider ay sinusuri ang lahat ng may pagkiling sa pamumuno. Ang intuisyon sa pamumuno ang nagpapaiba sa magagaling na lider mula sa mabubuti.

Slide 11: Batas 9 – Ang Batas ng Magnetismo Ikaw ay nag-aakit ng kung sino ka. Ang mga lider ay umaakit ng mga taong kapareho sa pag-iisip at halaga.

Slide 12: Batas 10 – Ang Batas ng Koneksyon Ang mga lider ay humahaplos ng puso bago humingi ng tulong. Ang tunay na koneksyon ay nagtutulak ng katapatan at kooperasyon.

Slide 13: Batas 11 – Ang Batas ng Loob na Bilog Ang potensyal ng isang lider ay nakasalalay sa mga pinakamalapit sa kanya. Magbuo ng malakas na koponan para palawakin ang impluwensya at epektibidad.

Slide 14: Batas 12 – Ang Batas ng Pagbibigay-Kapangyarihan Ang mga lider na may kompiyansa lang ang nagbibigay ng kapangyarihan sa iba. Ang pagbibigay kapangyarihan sa iba ay nagpaparami ng epekto ng pamumuno.

Slide 15: Batas 13 – Ang Batas ng Larawan Ginagawa ng tao ang kanilang nakikita. Dapat ipakita ng mga lider ang asal na nais nilang makita sa iba.

Slide 16: Batas 14 – Ang Batas ng Pag-ayon Ang mga tao ay naniniwala muna sa lider bago sa bisyon. Magtiwala sa tagapaghatid bago tanggapin ang mensahe.

Slide 17: Batas 15 – Ang Batas ng Tagumpay Ang mga lider ay naghahanap ng paraan para magwagi ang koponan. Ang dedikasyon sa tagumpay ay nag-uudyok ng determinasyon at pagkamalikhain.

Slide 18: Batas 16 – Ang Batas ng Malakas na Agos Ang momentum ay pinakamatalik na kaibigan ng lider. Ginagawa nitong mas madali ang pagbabago at pinapalawak ang tagumpay.

Slide 19: Batas 17 – Ang Batas ng Prayoridad Nauunawaan ng mga lider na hindi lahat ng gawain ay tagumpay. Magtuon sa mga bagay na nagbibigay ng pinakamalaking halaga.

Slide 20: Batas 18 – Ang Batas ng Sakripisyo Ang isang lider ay kailangang magsakripisyo upang umangat. Ang tagumpay ay nangangailangan ng personal na sakripisyo para sa kapakanan ng iba.

Slide 21: Batas 19 – Ang Batas ng Oras Ang tamang oras ng pamumuno ay kasinghalaga ng gagawin at pupuntahan. Tamang aksyon + tamang oras = tagumpay.

Slide 22: Batas 20 – Ang Batas ng Sumabog na Paglago Upang magdagdag ng paglago, pamunuan ang mga tagasunod. Upang magparami, pamunuan ang mga lider. Sanayin at paunlarin ang ibang mga lider para sa eksponential na epekto.

Slide 23: Batas 21 – Ang Batas ng Pamana Ang pangmatagalang halaga ng isang lider ay sinusukat ng kahalili. Ang tunay na pamumuno ay nag-iiwan ng ibang mga lider.

Slide 24: Konklusyon Ang pamumuno ay isang paglalakbay. Ang pagkadalubhasa sa 21 batas na ito ay tumutulong sa pagpapalago ng impluwensya, pagtatayo ng matibay na mga koponan, at pag-iwan ng pamana.

Kung Paano Maka-impluwensya – John Maxwell

Narito ang detalyadong presentasyon batay sa "Pagiging Isang Tao ng Impluwensya" nina John C. Maxwell at Jim Dornan: PRESENTASYON: Pagiging Isang Tao ng Impluwensya nina John C. Maxwell at Jim Dornan

Slide 1: Pamagat ng Slide Pamagat: Pagiging Isang Tao ng Impluwensya Subtitle: Paano Positibong Makaapekto sa Buhay ng Iba Mga May-akda: John C. Maxwell at Jim Dornan

Slide 2: Pangkalahatang-ideya Ang impluwensya ang susi sa matagumpay na pamumuno, relasyon, at personal na pag-unlad. Lahat ay may impluwensya—ang aklat na ito ay nagtuturo kung paano ito palaguin nang etikal at epektibo. Apat na pangunahing larangan ng pokus: Integridad, Pag-aaruga, Pananalig, at Pakikinig.

Slide 3: Ang Pundasyon ng Impluwensiya: Integridad Ang integridad ay nagtatayo ng tiwala—kapag wala ito, bumabagsak ang impluwensiya. Ang mga tao ay nais sumunod sa mga pinuno na mapagkakatiwalaan. Maging pare-pareho sa mga halaga, salita, at kilos. Sipi: “Ginagawa ng mga tao ang nakikita ng mga tao.”

Slide 4: Pag-aaruga sa Iba Ipakita ang tunay na malasakit at pag-aalala. Walang pakialam ang mga tao kung gaano karami ang alam mo hangga't hindi nila alam kung gaano mo sila pinapahalagahan. Maglaan ng oras, atensyon, at enerhiya para sa paglago ng iba. Pangunahing Katangian: Paghihikayat

Slide 5: Pananalig sa Tao Maniwala sa iba bago pa man sila maniwala sa kanilang sarili. Nagsisimula ang impluwensiya kapag nakita mo ang potensyal sa isang tao at tinutulungan mo silang makita ito rin. Asahan ang pinakamahusay; madalas mo itong makukuha.

Slide 6: Pakikinig para Makakonekta Ang pakikinig ay nagtatayo ng tulay; ang pagsasalita lamang ay nagtatayo ng pader. Ang tutok na pakikinig ay nagpapakita ng respeto at nagpapalalim ng relasyon. Iwasan ang mga sagabal—makinig para sa kahulugan at damdamin.

Slide 7: Pag-unawa sa Tao Ang empatiya ay nagpapalakas ng impluwensiya. Alamin kung ano ang nag-uudyok at nakaka-frustrate sa iba. Tumulong sa mga tao na makamit ang kanilang mga layunin, hindi lang ang sa iyo.

Slide 8: Palakihin ang Tao Mahalaga ang mentorship at pag-unlad. Bigyan ang mga tao ng responsibilidad at mga resources. Ipagdiwang ang kanilang mga tagumpay higit pa sa iyong sarili. Batas ni Maxwell: “Ang mga lider ay nagpapalakas ng halaga sa pamamagitan ng paglilingkod sa iba.”

Slide 9: Pagtuturo sa Iba Tumulong sa mga tao sa kanilang mga paglipat at hamon. Maging gabay—hindi lamang awtoridad. Tumataas ang impluwensiya kapag natutulungan ang iba na magtagumpay sa mga kumplikadong sitwasyon.

Slide 10: Pagkonekta Lampas sa Posisyon Ang liderato na batay sa posisyon ay ang pinakamababang anyo ng impluwensiya. Ang tunay na impluwensiya ay nabubuo sa relasyon, respeto, at resulta. Kumonekta sa pamamagitan ng mga pinagsasaluhang kahalagahan at layunin.

Slide 11: Pagbibigay Kapangyarihan sa Iba Tumitibay ang impluwensya kapag binibigyan mo ng kapangyarihan ang iba na mamuno. Magbigay ng gawain, gabay, at kalayaan sa responsibilidad. Maging matatag sa iyong posisyon upang ang iba ay magningning.

Slide 12: Pagpapalaganap ng Impluwensya Ang pinakamithiin: impluwensyahan ang mga influencer. Likha ng pamana sa pamamagitan ng pag-invest sa susunod na henerasyon ng mga pinuno. Dumarami ang impluwensya kapag ito'y lumalago sa pamamagitan ng iba.

Slide 13: Buod – Ang Hagdan ng Impluwensya Modelo ng Integridad Pag-aalaga sa Iba Manampalataya sa Kanila Makinig ng Mabuti Unawain Bigyan ng Kapangyarihan Palaganapin ang Impluwensya

Slide 14: Pangwakas na Kaisipan Sinuman ay maaaring maging taong may impluwensya. Nagsisimula ito sa layunin at lumalaki sa pamamagitan ng matibay na karakter. Ang impluwensya ay hindi isang posisyon—ito ay isang pamumuhay. Sipi: “Ang pamumuno ay impluwensya. Wala nang higit, wala nang kulang.” – John Maxwell

Liderato ng Mataas na Daan – John Maxwell

Narito ang isang bersyong pang-Facebook ng outline ng High Road Leadership deck ni John C. Maxwell — maikli, biswal na nakaayos, at handa nang ipost bilang carousel, mahabang caption, o post na may imahe: Liderato ng Mataas na Daan Ni John C. Maxwell Nagdadala ng mga Tao sa Mundong Nahahati

Slide 1: Ano ang Liderato ng Mataas na Daan? Pamumuno na inuuna ang iba, yumayakap sa etika, at pumupukaw ng pagkakaisa sa halip na pagkakahati.

Slide 2: Ang 3 Daan ng Pamumuno Mababang Daan – Makasarili, mapanlinlang, nakakalason Kalagitnaang Daan – Walang kinikilingan, pasibo, karaniwan Mataas na Daan – Etikal, may hangarin, makabagong anyo

Slide 3: Mga Prinsipyo ng Core Integridad: Palaging parehas ang mga halaga Kapakumbabaan: Maglingkod sa pamamagitan ng pamumuno Paggalang: Pahalagahan ang bawat tao Layunin: Piliin ang mataas na daan araw-araw

Slide 4: Mga Praktika ng Mataas na Daan Magdagdag ng halaga sa iba Tumugon ng may biyaya, hindi ego Maging halimbawa Paunlarin ang emosyonal na talino

Slide 5: Bakit Ito Mahalaga Nagpapatibay ng tiwala Nagkakaisa ng mga koponan Lumilikha ng pangmatagalang impluwensya Nagbabago ng kultura

Slide 6: Huling Kaisipan “Hindi mo maaring akayin ang iba sa lugar na hindi mo pa narating.” Piliin ang Mataas na Daan. Araw-araw. Sinasadya. May puso.

5 Antas ng Pamumuno – John Maxwell

Narito ang detalyadong deck na nagbubuo sa "**The 5 Levels of Leadership**" ni **John Maxwell**, na dinisenyo para sa propesyonal na presentasyon at layunin ng pagsasanay.

Ang 5 Antas ng Pamumuno – John C. Maxwell •••

Buod ng Slide Deck:

- Kabuuang Slide: ~18
 - Format: Maliwanag, visual, at nakatuon sa pamumuno
 - Estruktura: Pamagat + Buod + Pagsusuri Bawat Antas + Aplikasyon + Panghuling Kaisipan
-

J Pagsusuri ng Slide GCHI

Slide 1: Pamagat ng Slide

Ang 5 Antas ng Pamumuno

Ni John C. Maxwell

“Hindi mahalaga kung saan ka magsimula—ang pamumuno ay isang paglalakbay.”

Slide 2: Panimula sa 5 Antas

- Ang pamumuno ay impluwensya—wala nang iba
 - Ang pamumuno ay hinuhubog araw-araw, hindi sa isang araw
 - Ang bawat antas ay nakasalalay sa nauna
 - Ang tunay na lider ay sinasadya ang pag-akyat sa mga antas
-

Slide 3: Pangkalahatang-ideya ng 5 Antas

Antas ng Pangalan	Susing Salita
1 Posisyon	Karapatan
2 Pahintulot	Relasyon
3 Produksyon	Mga Resulta
4 Pagpapaunlad ng Tao	
5 Pinakamatayog	Pagtanggap

LEVEL 1: POSISYON – Mga Karapatan

Slide 4: Ano Ito

- Sumusunod ang mga tao sa iyo dahil kailangan nila
- Batay sa titulo ng trabaho o papel
- Pinakamababang antas ng pamumuno

Slide 5: Mga Bentahe at Disbentahe

% Nagbibigay ng awtoridad

| Walang tunay na impluwensya

| Mataas na turnover kung hindi maayos

Slide 6: Paano Lumago

- I-master ang iyong trabaho
 - Igalang ang lahat
 - Tanggapin na ang titulo ay simula pa lamang
-

LEVEL 2: PAHINTULOT – Relasyon

Slide 7: Ano Ito

- Sumusunod ang tao sa iyo dahil gusto nila
- Nakabase sa tiwala at relasyon

- Batayan ng impluwensya

Slide 8: Mahahalagang Pag-uugali

- Makinig nang maayos
- Tunay na malasakit
- Magtayo ng magandang relasyon at tiwala

Slide 9: Mga Pag-iwas na Pagkakamali

- Manipulasyon sa halip na motibasyon
- Paboritismo
- Pagkapagod sa emosyonal na walang hangganan

ANTAS 3: PRODUKSIYON – Mga Resulta

Slide 10: Ano Ito

- Sinusundan ka ng mga tao dahil sa mga nagawa mo
- Nagdadala ka ng resulta at nangunguna sa pamamagitan ng halimbawa
- Ang momentum ay lumalakas

Slide 11: Epekto sa Koponan

- Lumalakas ang moral
- Tumataas ang produktibidad
- Ang kredibilidad ay nakukuha

Slide 12: Para sa Karagdagang Pag-unlad

- Magtakda ng mga layuning masukat
- Gumawa ng kultura ng pananagutan
- Ipagdiwang ang mga tagumpay

LEVEL 4: PAGPAPAUNLAD NG TAO – Pag-aanak

Slide 13: Ano Ito

- Sumusunod ang mga tao dahil sa mga ginawa mo para sa kanila
- Nagpapaunlad ka ng ibang mga lider

Slide 14: Mga Katangian

- Mag-mentor ng iba nang may layunin
- Gumawa ng mga pipeline para sa pamumuno
- Mag-delegate at magbigay kapangyarihan

Slide 15: Epekto ng Pagpaparami

- Nagpapataas ng katapatan
- Pinalalakas ang koponan
- Patuloy na pag-unlad

LEVEL 5: PINNACLE – Paggalang

Slide 16: Ano Ito

- Ang mga tao ay sumusunod sa iyo dahil sa kung sino ka at kung ano ang iyong kinakatawan
- Pinakamadalang na antas

Slide 17: Mga Katangian ng Pinuno sa Tugatog

- Pag-iisip na may pamana
- Nakakaimpluwensya lampas sa organisasyon
- Nagpapaunlad ng ibang mga pinuno sa Antas 4 at 5

Slide 18: Panghuling Kaisipan at Aplikasyon

- Ang pamumuno ay isang habangbuhay na paglalakbay
- Magsalamin: Anong antas ka sa bawat taong pinamumunuan mo?
- Hamunin: Ano ang iyong plano sa pag-unlad para umakyat sa susunod na antas?

Paglinang ng mga Pinuno sa Paligid Mo – John Maxwell

Narito ang detalyadong balangkas ng deck para sa “Paglinang ng mga Pinuno sa Paligid Mo” ni John C. Maxwell—ang balangkas na ito ay idinisenyo para sanayin ang iba, bumuo ng matibay na pamumuno, at lumikha ng kultura ng pamumuno na nagpaparami. Detalyadong Deck: Paglinang ng mga Pinuno sa Paligid Mo ni John Maxwell

Slide 1: Unang Slide Pamagat: Paglinang ng mga Pinuno sa Paligid Mo Subtitle: Ni John C. Maxwell
Visual: Isang pinuno na nagtataas ng iba Quote: “Ang pinakamahalagang prinsipyo sa pamumuno na natutunan ko ay ang mga pinakamalapit sa pinuno ang magtatakda ng antas ng tagumpay ng pinuno.”

Slide 2: Bakit Maglinang ng mga Pinuno? Ang paglinang ng pamumuno ay susi sa: Patuloy na pag-unlad Nadagdagang kapasidad Pagpaparami ng impluwensya Quote: “Palakihin ang organisasyon sa pamamagitan ng pagpapalago ng mga tao.”

Slide 3: Ang Pinakamalaking Bunga ng Isang Lider Ang pinakamalaking bunga ng isang lider ay nasa paghubog ng ibang lider—hindi lang mga tagasunod. Ang mga tagasunod ay nagdaragdag – ang mga lider ay nagpaparami Visual: Mga simbolo ng matematika (Pagdaragdag vs. Pagpaparami)

Slide 4: Ang Papel ng Lider Tukuyin ang mga potensyal na lider Sanayin, gawing tagapayo, at ihanda Magbigay ng mga pagkakataon para sa paglago Bigyang kapangyarihan at palayain

Slide 5: Pagtukoy sa mga Potensyal na Lider Pamantayan ni Maxwell (Ang “Limang A”): Pag-uugali Hangarin Kakayahan Tagumpay Pagkakaayon Quote: “Hindi masasanay ang mga tao para magkaroon ng potensyal. Kailangan lang pagyamanin ang nasa kanila na.”

Slide 6: Proseso ng Pagpapaunlad ng Lider Modelo – Ipakita ang daan Tagapayo – Magturo at magsanay Tagamasid – Magbigay ng puna Mag-udyok – Hikayatin ang paglago Magparami – Bigyang kapangyarihan ang iba para makabuo ng mga lider

Slide 7: Lumikha ng Kultura ng Pamumuno Isipang umuunlad Ligtas na kapaligiran para sa pagkakamali Responsibilidad ng lahat ang pamumuno Patuloy na pag-aaral

Slide 8: Mga Hadlang sa Pag-unlad ng Pamumuno Kawalan ng tiwala sa pinakamataas na pinuno Takot na mapalitan Maikling pananaw Kawalan ng bisyon

Slide 9: Pagbibigay-kapangyarihan sa mga Pinuno Magbigay ng awtoridad, hindi lang responsibilidad Maglaan ng mga mapagkukunan at tiwala Umatras at hayaang manguna Ipagdiwang ang kanilang mga tagumpay

Slide 10: Ang Batas ng Reproduksyon Sipi: “Kinakailangan ang isang pinuno upang makapagpalaki ng isa pang pinuno.” Ang mga pinunong nagde-develop ng ibang pinuno ay binabago ang hinaharap ng organisasyon Visual: Puno na may mga sanga na kumakatawan sa mga na-develop na pinuno

Slide 11: Ang Benepisyo ng Pag-unlad ng Pamumuno Nagpapalawak ng kapasidad
Nagpapalawas ng koponan Naghahanda para sa paghalili Nag-aangat ng morale at inobasyon

Slide 12: Praktikal na Hakbang para sa Pag-unlad ng mga Lider Simulan ang isang programa sa pag-unlad ng pamumuno Magtalaga ng mga mentor sa mga umuusbong na lider Magtalaga nang may estratehiya Magsagawa ng regular na pagsusuri sa pamumuno Magbigay ng mga aklat at pagsasanay sa pamumuno

Slide 13: Hakbang sa Pipeline ng Pamumuno: Umuusbong na mga Lider Lumalagong mga Lider Namumukadkad na mga Lider Mga Lider ng Pamana I-align ang bawat hakbang sa pagsasanay at coaching

Slide 14: Pag-aaral ng Kaso o Aktwal na Halimbawa Opsyonal: I-highlight ang kilalang lider na nagparami ng ibang mga lider Mga aral mula sa kanilang proseso

Slide 15: Mga Pangunahing Puntos Ang pag-unlad ng pamumuno ay hindi opsyonal—ito ay mahalaga Mag-invest sa tamang tao Ang iyong pamana ay ang mga pinuno na iiwan mo sa likod

Slide 16: Pagninilay at Hamon Sino ang iyong pinauunlad ngayon? Anong mga sistema ang nakaayos para sa pag-unlad ng pamumuno? Ano ang iyong susunod na hakbang?

Blink – Malcolm Gladwell

Narito ang detalyadong deck batay sa "Blink: The Power of Thinking Without Thinking" ni Malcolm Gladwell: Pamagat na Slide BLINK: Ang Lakas ng Pag-iisip Nang Hindi Nag-iisip Ni Malcolm Gladwell Isang Malalim na Pag-unawa sa Mabilis na Paghuhusga at Agarang Pag-unawa

Slide 1: Pangkalahatang-ideya May-akda: Malcolm Gladwell Nailathala: 2005 Genre: Sikolohiya / Agham Pang-asal Pangunahing Ideya: Sinisiyasat kung paano tayo gumagawa ng mabilisan na desisyon at kung gaano katumpak—o kapos—ang mga ito.

Slide 2: Pangunahing Konsepto - Thin Slicing Depinisyon: Kakayahang gumawa ng mabilis na paghatol batay sa limitadong impormasyon. Halimbawa: Pag-aaral ni Gottman na nagtataya ng diborsyo sa pamamagitan ng pagmamasid ng ilang minuto ng interaksyon ng mag-asawa. Implikasyon: Madalas na mas mahusay ang mga eksperto sa mas kaunting impormasyon.

Slide 3: Ang Kapangyarihan ng Hindi Namamalayang Isip Hindi namamalayang pag-iisip: Maraming desisyon ang nagagawa nang hindi sinasadyang iniisip. Priming effect: Ang paglantad sa mga maliliit na pahiwatig ay nakakaimpluwensya sa asal. Halimbawa: Ang mga taong inilantad sa mga salitang nauugnay sa matatanda ay naglalakad nang mas mabagal pagkatapos.

Slide 4: Kapag Nabigo ang Mabilis na Pag-iisip Pagkiling at pagkiling: Ang mabilisan na paghatol ay maaaring magpakita ng hindi namalayang pagkiling. Halimbawa: Mga pamamaril ng pulisya batay sa mga palagay na may kinalaman sa lahi. Aral: Ang kamalayan sa ating mga mental na shortcut ay susi sa pag-iwas sa maling mga desisyon.

Slide 5: Ang Kahalagahan ng Karanasan at Esperto: Ang mga esperto ay nagkakaroon ng mas mahusay na intuwisyon sa pamamagitan ng paulit-ulit na pagsasanay at feedback. Halimbawa: Ang mga bumbero ay nakakaramdam na maaaring gumuho ang sahig bago pa man mangyari ito. Pagsasanay: Ang intuwisyon ay bumubuti sa pamamagitan ng mga de-kalidad na karanasan.

Slide 6: Ang Madilim na Bahagi ng Manipis na Pagsusuri Pagkakamali ni Warren Harding: Ang pagkakamali ng pag-aakala na ang magandang anyo ay tanda ng kakayahan sa pamumuno. Sobrang pagdepende sa panlabas na anyo: Nagdudulot ng maling pagkuha ng empleyado, mahinang pagpapasya. Aral: Hindi palaging tama ang mabilis na paghuhusga.

Slide 7: Pag-aaral ng Kaso - New Coke Pagkabigo ng pananaliksik sa merkado: Napabayaang ang konteksto ng tatak sa bulag na pagsubok ng lasa. Kahinaan ng mabilis na paghuhusga: Nawawala ang buong emosyonal at kontekstwal na karanasan.

Slide 8: Pag-aaral ng Kaso - Pag-code ng Mukha ni Paul Ekman Mikro-ekspresyon: Maaaring magbunyag ng tunay na damdamin sa loob ng millisecond. Aplikasyon ng manipis na pagsusuri: Ang tamang pagbasa ng emosyon ay nagpapabuti ng pagpapasya sa pagpapatupad ng batas, therapy, atbp.

Slide 9: Mga Estratehiya para Bumuti ang Mabilis na Paghusga Maging mulat sa mga pagkiling lwasan ang sobrang impormasyon Pagtitiwala sa napag-aralang intuwisyon, hindi sa sapantaha Likhain ang tamang kondisyon para sa wastong mabilis na paminsan

Slide 10: Praktikal na Aplikasyon Sa Negosyo: Pagkuha ng empleyado, negosasyon, marketing Sa Pagpapatupad ng Batas: Pagbawas sa pagkiling sa mabilis na desisyon Sa Relasyon: Pagbasa ng mga banayad na senyales sa komunikasyon

Slide 11: Mga Kritika sa Blink Labis na pagpapalaganap: Hindi lahat ng mabilis na desisyon ay kapaki-pakinabang. Pagsandal sa mga kwento: Umaasa sa nakakakuhang kwento, hindi lang sa datos. Subhetibidad: Ang mensahe ng “Pagtitiwala sa sapantaha” ay maaaring magamit nang mali.

Slide 12: Pangwakas na Mga Aral Pagtiwalaan ang iyong kutob—ngunit subukin ito. Ang mga mabilis na desisyon ay maaaring wasto o mapanganib—mahalaga ang konteksto. Kamulatan at pagninilay ang susi sa pagpatalas ng ating intuwisyon.

The Tipping Point – Malcolm Gladwell

Pamagat: Ang Tipping Point — Malcolm Gladwell Subtitle: Paano Ang Maliit na Bagay ay Maaaring Magdala ng Malaking Pagbabago

Slide 1: Panimula sa Ang Tipping Point May-akda: Malcolm Gladwell Nailathala: 2000
Premise: Ang maliliit na aksyon sa tamang oras, sa tamang lugar, kasama ang tamang tao, ay maaaring magdulot ng tipping point para sa malaking pagbabago.

Slide 2: Ano ang Tipping Point? Depinisyon: "Ang sandali ng kritikal na masa, ang threshold, ang boiling point." Kahalagahan: Ito ang punto kung saan ang ideya, trend, o pag-uugali ay tumatawid sa isang threshold at kumakalat na parang apoy.

Slide 3: Ang Tatlong Batas ng Epidemya Batas ng Kaunti Ang Stickiness Factor Ang Kapangyarihan ng Konteksto

Slide 4: Batas ng Kaunti Tiyak na uri ng mga tao ang may mahalagang papel sa pagkalat ng mga ideya: Mga Tagapag-ugnay – Kilala ang maraming tao; nag-uugnay ng mga pangkat panlipunan Mga Maven – Mga espesyalista sa impormasyon na gustong tumulong sa iba Mga Tindero – Mapanghikayat na mga tao na may makapangyarihang kakayahan sa negosasyon

Slide 5: Ang Stickiness Factor Kahulugan: Ang natatanging kalidad na nag-uudyok sa mensahe na “dumikit” sa isip ng mga tao Mga Halimbawa: "Sesame Street" at "Blue's Clues" gamit ang pag-uulit at pakikipag-ugnayan Direktang aplikasyon sa marketing at edukasyon

Slide 6: Ang Kapangyarihan ng Konteksto Ang kilos ng tao ay sensitibo at malakas na naapektuhan ng kanyang kapaligiran Halimbawa: Broken Windows Theory (mga maliliit na senyales ng kaguluhan ay nagdudulot ng mas marami pang kaguluhan) Ang kapaligiran ay maaaring magtulak ng mga pag-uugali sa positibo o negatibong direksyon

Slide 7: Pag-aaral ng Kaso - Hush Puppies Nagkaroon ng pagtaas sa bentahan noong kalagitnaan ng 1990s matapos tangkilikin ng mga trendsetter sa NYC ang brand Ipinapakita kung paano kumakalat ang fashion at social epidemics

Slide 8: Pag-aaral ng Kaso - Pagbaba ng Krimen sa NYC Bumaba ang krimen noong maagang bahagi ng 1990s dahil sa maliliit na pagbabago (hal. pagtanggap ng graffiti, paghigpit sa pamasaha) Pinagtibay ang “Power of Context”

Slide 9: Tipping Points sa Negosyo Paglulunsad ng bagong produkto o serbisyo Viral marketing at kultura ng influencer Pagtukoy at paggamit sa mga Connectors, Mavens, at Salesmen

Slide 10: Tipping Points sa Lipunan Mga kilusang panlipunan (hal. karapatang sibil, aksyon sa klima) Mga ideya na nagbabago ng pamantayan ng lipunan (hal. pag-recycle, remote work)

Slide 11: Paano Gumawa ng Sariling Tipping Point Tukuyin ang kalakasan ng iyong mensahe Gamitin ang tamang tao Hubugin ang kapaligiran o konteksto Subaybayan at mag-adjust — hindi laging predictable ang tipping

Slide 12: Mahahalagang Punto Maliliit na pagbabago ay maaaring magdulot ng malalaking epekto Ang mga social epidemic ay naapektuhan ng tao, mensahe, at konteksto Ang tamang hakbang sa tamang oras = malaking epekto

Ngayon ay mayroon ka ng Kaalaman ng Tao o New Age CEO.
Kung may mga tanong ka, pumunta sa
richbonfigli@gmail.com, o tawagan ang 1-302-985-1184