

뉴 에이지 CEO(인간에 대한 지식) 다른 사람들과 공유해주세요

지난 30년 동안 읽은 55-60권의 책 중에서 기술 서적을 제외한 18권의 책은 당신, 가족, 직장 내 리더십을 위한 필독서입니다.

이 책들은 매우 유용한 기술을 제공하며, 당신이 선택하는 어떤 역할에서도 성공할 수 있도록 돕고 훌륭한 관계와 결혼 생활을 유지할 수 있게 해줍니다.

존 맥스웰의 '모두가 소통하지만, 몇 사람만 연결된다'

자세한 슬라이드: 존 맥스웰의 '모두가 소통하지만, 몇 사람만 연결된다'

슬라이드 1: 제목 슬라이드 제목: 모두가 소통하지만, 몇 사람만 연결된다 저자: 존 C. 맥스웰 부제: 가장 효과적인 사람들이 다르게 하는 것 이미지: 맥스웰의 사진 또는 커뮤니케이션 그래픽

슬라이드 2: 핵심 메시지 주요 포인트: 소통은 연결과 같지 않습니다 연결. 주요 인용문: “연결은 사람들을 식별하고 그들과 소통하여 그들과의 영향력을 높이는 능력입니다.”

슬라이드 3: 연결의 5가지 원칙 연결은 모든 상황에서 영향력을 증가시킵니다 연결은 타인에 관한 것입니다 연결은 말을 넘어섭니다 연결은 항상 에너지를 필요로 하며, 연결은 자연적 재능보다 더 많은 기술이 필요합니다.

슬라이드 4: 원칙 1 – 연결을 통한 영향력 누구든지 연결하면 자신의 리더십과 영향력을 키울 수 있습니다. 사람들이 당신과

연결되지 않는다면 당신을 따르지 않을 것입니다.

슬라이드 5: 원칙 2 – 타인에 집중 대화에서 '나'에서 '당신'으로 전환하십시오. 타인의 생각, 감정, 가치에 진정으로 관심을 가지십시오.

슬라이드 6: 원칙 3 - 말 너머로 넘어가기 7-38-55 규칙: 7% 단어 38% 목소리의 톤 55% 신체 언어 얼굴 표정, 자세, 눈맞춤을 사용하여 진정성을 전달하세요.

슬라이드 7: 원칙 4 - 에너지 필요 연결에는 노력과 의도가 필요합니다. 준비하고, 관찰하고, 역동적으로 대응하세요.

슬라이드 8: 원칙 5 - 재능보다 기술 더 나은 연결을 배울 수 있습니다. 연습은 연결을 더 자연스럽게 만듭니다.

슬라이드 9: 연결의 5가지 실천 방법 연결자들은 공통의 기반에서 연결합니다 연결자들은 간단함을 유지하는 어려운 작업을 수행합니다 연결자들은 모든 사람이 즐길 수 있는 경험을 만듭니다 연결자들은 사람들을 영감합니다 연결자들은 그들이 그들은 소통한다

슬라이드 10: 실천 1 - 공통 지점 찾기 공유 관심사나 경험을 찾으세요. 질문을 공통점을 발견하세요.

슬라이드 11: 실천 2 - 간단하게 유지하기 명확함이 중요합니다. 간단하고 명료한 언어 사용하세요. 전문 용어와 지나친 설명을 피하세요.

슬라이드 12: 실천 3 - 즐거운 경험 제공하기 참여적이고 공감적으로 행동하세요. 이야기와 유머를 활용하세요. 감정적 연결을 만드세요.

슬라이드 13: 실천 4 - 사람들에게 영감을 주기 당신의 열정을 공유하세요. 다른 사람을 믿고 그들을 격려하세요. 더 나은 미래의 그림을 그리세요.

슬라이드 14: 실천 5 - 실천하기 진정성과 일관성을 유지하세요. 말에 행동을 뒷받침하세요. 행동으로 뒷받침하세요.

슬라이드 15: 개인 대화, 그룹 대화, 그리고 대중과의 연결 개인 대화: 잘 듣고 공감을 표현하세요. 그룹: 의견을 장려하고 에너지를 읽으세요. 대중: 스토리텔링과 시각적 힌트를 사용하여 메시지를 강화하세요.

슬라이드 16: 연결의 장애물 자기 중심적 사고 준비 부족 잘못된 듣기 혼란스러운 신호 (몸짓과 말의 불일치) 슬라이드

슬라이드 17: 마지막 생각 요약: 모두가 말하지만, 소수만이 연결합니다. 리드하고, 영향을 미치며, 강한 관계를 구축하기 위해서는 연결의 기술을 마스터하세요.

슬라이드 18: 성찰 질문 누구와 더 잘 연결해야 할까요? 무엇 습관을 가지면 더 매력적으로 될 수 있을까요? 어떻게 더

공감과 진정성을 가지고 소통할 수 있을까요?

존 맥스웰의 사람들과 성공하는 25가지 방법

"사람들과 성공하는 25가지 방법" 존 맥스웰과 레스 패럿 저. 이 책은 긍정적인 관계를 구축하기 위한 실행 가능한 전략으로 가득 차 있습니다. 아래는 슬라이드별 구조입니다: 데크 제목: 사람들과 성공하는 25가지 방법 부제목: 지속적인 영향력과 연결의 비밀을 풀어라 저자: 존 C. 맥스웰 & 레스 패럿

슬라이드 1: 소개 책의 개요 사람들과 성공하는 것의 중요성 리더십과 관계에 대한 저자의 전문성

슬라이드 2: 1 - 자기 자신부터 시작하기 자기 인식과 개인 성장에 집중하세요. 진정성 있는 모습에 다른 사람들이 긍정적으로 반응할 것입니다.

슬라이드 3: 2 - 30초 규칙 실천하기 대화의 첫 30초 동안 격려의 말을 건네세요. 다른 사람들에게 가치 있는 존재임을 느끼게 해주세요.

슬라이드 4: 3 - 상대방에게 필요함을 알리기 다른 사람의 기여를 인정하고, 그들의 고유한 가치를 감사하세요.

슬라이드 5: 4 - 추억을 만들고 자주 되돌아보기 누군가에게 기억에 남을 일을 하고, 그 기억을 자주 되새기며 관계를 강화하세요.

슬라이드 6: 5 - 다른 사람들 앞에서 칭찬하기 그들의 자존감을 높이고 관계를 강화하세요. 공개적인 칭찬은 강력합니다.

슬라이드 7: 6 - 다른 사람에게 지킬 명성을 부여하세요 그들의 잠재력을 언급하세요. 사람들이 당신의 기대에 부응할 수 있게 도와주세요.

슬라이드 8: 7 - 적절한 타이밍에 적절한 말을 하세요 깊이 있는 격려와 시기 적절한 말은 어려운 순간에 사람을 일으킬 수 있습니다

슬라이드 9: 8 - 다른 사람의 꿈을 격려하세요 그들의 목표와 열정을 물어보고 미래 비전을 지원하세요

슬라이드 10: 9 - 공을 다른 사람에게 넘기세요 성공을 독점하지 말고 기여한 사람들을 높이세요

슬라이드 11: 10 - 최선을 다하세요 사람들이 탁월함과 노력을 중요하게 생각합니다 관계에서 최선을 다하고 진심으로 임하세요

슬라이드 12: 11 - 누군가와 비밀을 나누세요 신뢰와 친밀감을 쌓고 사람들을 중요한 존재로 느끼게 합니다

슬라이드 13: 12 - 선의의 금을 캐세요 긍정적인 의도를 가정하고 행동보다 마음에 집중하세요

슬라이드 14: 13 - 거울에서 눈을 떼세요 자신보다 타인을 중심으로 바라보고 받기보다 베풀기 위해 노력하세요

슬라이드 15: 14 - 그들이 할 수 없는 일을 대신하세요 동정심으로 나서고 진정한 서비스는 지속적인 유대를 만듭니다

슬라이드 16: 15 - 마음으로 들어보세요 말 너머로 감정과 필요에 귀 기울이세요

슬라이드 17: 16 - 그들의 마음의 열쇠를 찾아라 무엇이 그들을 동기부여하는지 알아보세요 연결을 위한 맞춤형 접근 방식

슬라이드 18: 17 - 먼저 도움을 주기 손을 내밀어 주도적으로 행동하세요 호의와 상호 존중을 쌓습니다

슬라이드 19: 18 - 사람들에게 가치 추가하기 “어떻게 하면 그들의 삶을 더 좋게 만들 수 있을까?”라는 질문을 던지세요 작은 친절이 중요합니다

슬라이드 20: 19 - 사람의 이야기를 기억하기 이름과 이야기, 꿈을 기억함으로써 관심을 보여주세요 사람들에게 보이고 들린다는 느낌을 줍니다

슬라이드 21: 20 - 좋은 이야기 들려주기 개인적인 경험을 나누어 영감을 주거나 가르칩니다 대화를 기억에 남게 만듭니다

슬라이드 22: 21 - 조건 없이 주기 조작을 피하고 진정한 기부는 아무 대가를 기대하지 않습니다

슬라이드 23: 22 - 그들의 언어 배우기 그들의 가치관과 성격에 공감하는 방식으로 말하기 감성 지능이 핵심입니다

슬라이드 24: 23 - 대화하기 즐거운 사람 되기 에너지를 가져오고, 유머와 공감을 더해 대화를 가볍고 긍정적이며 매력적으로 만들기

슬라이드 25: 24 - 사람들의 강점을 지적하기 그들의 재능을 강조하여 자신감과 자존감을 강화하기

슬라이드 26: 25 - 사람들이 성공하도록 돕기 다른 사람의 성공을 축하하며 그들의 응원자와 지원 시스템이 되기
슬라이드 27: 요약 - 사람과 함께 승리하는 마음 진정한 관심과 꾸준한 격려, 의도적인 행동이 관건입니다 관계는 사람들이 느낄 때 번영합니다

슬라이드 7: 자존감의 영향 감정 건강: 스트레스에 대한 더 큰 회복력
불안과 우울증의 낮은 위험 행동적 결과: 위험을 감수하려는 의지 주도권과 리더십 관계: 더 나은 경계 진정성 있는 소통

슬라이드 8: 자존감을 키우는 실천 자기 인식: 일기 쓰기, 성찰
정직한 삶: 가치와 행동의 일치 목표 설정: 명확한 목적과 진행
긍정적, 현실 기반의 자기 확인 책임감: 선택과 결과에 대한 책임

슬라이드 9: 자존감은 연습입니다. 선물이나 고정된 특성이 아니라 일상 습관을 통해 얻어집니다. 용기, 정직, 생산성, 자기 존중의 각 행동으로 성장합니다.
“자신의 마음을 믿고 행복할 가치가 있다는 것을 아는 것이 자존감의 본질입니다.”
- 브랜든 슬라이드 10: 마지막 생각 자존감은 정신적, 감정적, 사회적 건강의 기초입니다. 그것의 심리를 이해하는 것은 강한 자신과 공동체를 만드는 데 도움이 됩니다. 인식으로 시작하세요. 목적을 가지고 행동하세요. 정직하게 삶을 사세요.

화성에서 온 남자, 금성에서 온 여자 - 존 그레이

존 그레이의 "화성에서 온 남자, 금성에서 온 여자"에 대한 자세한 자료입니다.
이 관계 클래식은 남성과 여성 간의 주요 심리적, 감정적 차이를 설명합니다.
자료: 화성에서 온 남자, 금성에서 온 여자 존 그레이 박사

슬라이드 1: 개요 저자: 존 그레이 박사 주요 주제: 남성과 여성은 의사소통, 스트레스 처리, 사랑 추구 방식에서 근본적으로 다릅니다. 목적: 성별 차이를 존중하여 관계 이해를 개선하는 것. 대상: 커플, 치료사, 관계 코치

슬라이드 2: 화성인 vs. 금성인 은유 남성(화성인): 성취, 독립, 해결책을 중요시함. 여성(금성인): 연결, 양육, 공감을 중요시함. 서로 다른 행성에서 왔고, 다른 감정 언어를 사용했음. 사랑이 지구에서 그들을 하나로 만들었지만, 그들의 차이를 잊어버렸음. 차이점.

슬라이드 3: 스트레스 대처에서의 주요 차이점 남성: 문제를 개인적으로 해결하기 위해 '동굴'에 들어감. 여성: 문제를 이야기하고 들음을 통해 기분을 좋게 함. 오해는 원한이나 혼란을 초래함.

슬라이드 4: 의사소통 스타일 남성: 정보를 전달하거나 문제를 해결하기 위해 의사소통함. 여성: 감정을 표현하고 정서적으로 연결하기 위해 의사소통함. 해결책: 남성은 고치지 않고 듣는 법을 배우고, 여성은 침묵을 존중함.

슬라이드 5: 서로 다른 욕구로 인한 동기 부여 남성: 필요로 하고 신뢰받는 느낌으로 동기 부여됨. 여성: 소중히 여겨지고 이해받는 느낌으로 동기 부여됨.
핵심 아이디어: 서로를 변화시키려 하지 말고, 서로의 본성을 존중하고 지원하자.

슬라이드 6: 점수 매기기 방식의 차이 여성: 사랑의 작은 제스처를 소중히 여김. 남성: 큰 제스처가 더 많은 점수를 얻는다고 생각함. 현실: 여성의 감정적 점수 매기기에서는 모든 사랑의 행동이 1점임.

슬라이드 7: 사랑의 탱크 개념 두 파트너는 감정적 사랑의 탱크를 가지고 있음. 탱크를 채우는 것은 감정적 욕구를 지속적으로 충족시키는 것임. 탱크가 비어 있을 때, 오해와 거리가 생김.

슬라이드 8: 지원 요청하기 남성은 자주 요청받거나 여성의 요청에 비판받는 느낌을 받음. 여성은 명확하고 요구하지 않는 요청을 사용해야 함. 최고의 문구: “하실 수 있나요?” 피해야 할 문구: “당신은 절대...” 또는 “왜 못하는 거죠...”

슬라이드 9: 고무 밴드 이론 (남성) 남성은 주기적으로 독립성을 되찾기 위해 거리를 둡니다. 거부가 아닌 감정적 재정비입니다. 여성은 쫓지 말고, 다시 연결될 공간을 허용해야 합니다.

슬라이드 10: 물결 이론 (여성) 여성은 감정의 '물결'을 경험합니다 — 높고 낮은 감정의 변화입니다. 낮은 시기에는 조언이 아닌 감정적 지지가 필요합니다. 남성은 감정을 인정하고 인내를 보여야 합니다.

슬라이드 11: 감정적 필요 남성의 주요 필요: 신뢰 수용 감사 존경 승인 격려 여성의 주요 필요: 배려 이해 존중 헌신 인정 안심

슬라이드 12: 갈등 치유 비난을 피하고 긍정적인 의도를 가정합니다. '나는 이렇게 느낀다'라는 표현을 사용하고 '너 때문에 이렇게 느낀다'라는 표현을 피하십시오. 실패를 논의하기 전에 필요를 충족시키려는 노력을 보여줍니다.

슬라이드 13: 90/10 규칙 줄 수 있는 90%에 집중하고 부족한 10%에 집착하지 마세요. 각 파트너는 사랑을 만들어가는 책임을 져야 합니다. 완벽을 기대하는 것은 실망의 길입니다.

슬라이드 14: 일상 생활에서의 적용 공감을 실천하세요 — 상대방의 관점에서 서 보세요. 방해 없이 대화할 시간을 정하세요. 차이를 기념하며, 그것 때문에 논쟁하지 마세요.

슬라이드 15: 결론 남성과 여성은 서로 다르게 만들어졌습니다 — 더 좋거나 나쁜 것이 아닙니다. 이러한 차이를 이해하고 적응하는 것이 중요합니다. 상호 존중, 소통, 노력은 오래 지속되는 사랑을 구축합니다. “서로를 변화시키려 하지 말고, 함께 성장하세요.”

타입 토크- 오토 크로거와 자넷 튀센

오토 크로거와 자넷 M. 튀센의 타입 토크에 대한 상세한 자료입니다. 이 자료는 마이어스-브릭스 유형 지표(MBTI)를 탐구하며 성격 유형이 의사소통, 업무 및 관계에 어떻게 영향을 미치는지를 설명합니다. 타입 토크 - 상세 자료 By 오토 크로거 & 자넷 M. 튀센

타입 토크 소개 목적: MBTI를 성격 차이를 이해하는 도구로 설명합니다. 목표: 심리적 유형을 통해 의사소통, 팀워크 및 자기 인식을 향상시키는 것입니다. 근거: 칼 융의 심리적 유형 이론을 이사벨 브릭스 마이어스가 수정한 것입니다.

MBTI 네 가지 차원 각 사람은 네 가지 이분법 중 하나를 선호하여 16가지 독특한 성격 유형을 형성합니다. 1. 에너지 원천 (E/I): 외향형(E): 외부 세계에 집중; 행동 지향적. 내향형(I): 내부 세계에 집중; 사고 지향적. 2. 정보 수집 (S/N): 감각형(S): 사실, 세부 사항, 실용성에 집중. 직관형(N): 패턴, 가능성, 큰 그림에 집중. 3. 의사 결정 (T/F): 사고형(T): 논리적, 객관적, 비판적. 감정형(F): 개인 가치, 공감, 조화. 4. 생활 구조 (J/P): 판단형(J): 체계적, 계획적, 결정적. 인식형(P): 유연함, 자발성, 적응력.

36가지 MBTI 유형 각 유형은 네 가지 선호도의 독특한 조합입니다 (예: ISTJ, ENFP 등). 예시: ISTJ("검사자"): 실용적, 조직적, 신뢰할 수 있음. ENFP("영감자"): 활기차고, 상상력이 풍부하며, 사람 중심.

타입 토크의 핵심 원칙 어떤 타입도 우월하지 않음: 각 타입은 강점과 약점을 가지고 있음. 타입 ≠ 행동: 선호도에 관한 것이지 능력에 관한 것이 아님. 성장의 시작은 인식: 자신의 타입과 다른 사람의 타입을 이해함으로써 갈등을 줄이고 시너지를 높임.

유형에 따른 의사소통 스타일 외향형: 생각을 말로 표현, 표현력이 풍부하며 대화가 필요하다. 내향형: 말하기 전에 생각, 반영적이며 글쓰기나 1:1 대화를 선호한다. 감각형: 구체적인 사실, 세부 사항 및 현실성을 원한다. 직관형: 개념, 혁신 및 가능성을 원한다. 사고형: 논리와 공정성을 중시한다. 감정형: 조화와 관계를 중시한다. 판단형: 구조와 결정을 선호한다. 인식형: 선택과 자발성을 선호한다.

직장에서의 유형 이해하는 유형은 다음에 도움이 됩니다: 팀 빌딩, 리더십 개발, 갈등 해결, 경력 계획, 고객 서비스 예: ESFJ는 구조적이고 사람 중심의 환경에서 번성합니다. INTP는 독립적이고 아이디어 중심의 프로젝트를 선호합니다.

유형과 스트레스 스트레스 상황에서는 사람들이 선호하지 않는 기능으로 이동하는 경향이 있습니다. 이는 갈등, 혼란, 그리고 오해를 초래할 수 있습니다. 예를 들어, ESTJ는 스트레스 상황에서 경직되고 공격적이 될 수 있으며, INFP는 스트레스 상황에서 위축되고 지나치게 민감해질 수 있습니다.

8유형으로 관계 개선하기 차이를 인정하기: 판단을 멈추고, 다른 사람을 인정하기 시작하십시오. 유연한 의사소통: 상대방의 선호에 맞춰 접근 방식을 조정하십시오. 성장 마인드셋: 모든 유형은 덜 선호하는 영역으로 확장할 수 있습니다.

9MBTI와 개인 성장 유형을 시작점으로 사용하고, 제한으로 사용하지 마세요. 유형 인식을 통해 감성 지능을 발전시키세요. 선호도가 결정, 관계, 갈등에 어떻게 영향을 미치는지 반성하세요.

10요약 및 핵심 사항 유형 ≠ 운명: 이해를 위한 렌즈일 뿐, 한계는 아닙니다. 자신을 알기: 유형에 대한 인식은 자신감을 높이고 성장을 촉진합니다. 타인을 알기: 다양한 관점을 이해하는 것이 공감을 이끌어냅니다. 적용이 중요: 유형 지식을 활용하여 더 나은 팀, 대화, 삶을 구축하세요.

우리 자신을 제외하고 - 나오미

퀵

여기 나오미 퀵의 "우리 자신을 제외하고: 일상생활에서 숨겨진 성격"에 대한 상세한 자료가 있습니다. 이 책은 MBTI(마이어스-브릭스 유형 지표) 프레임워크를 통해 스트레스 하에서 우리가 어떻게 행동하는지를 탐구합니다. 자료: "우리 자신을 제외하고" 나오미 퀵

책 개요 저자: 나오미 L. 퀵 초점: 마이어스-브릭스 유형론에서 열등 기능을 탐구합니다. 주제: 스트레스 하에서 우리의 성격이 어떻게 변하고 왜 '자신을 벗어난' 행동을 할 수 있는지에 대한 연구입니다.

4MBTI 프레임워크 요약 각 개인은 선호에 따라 16가지 MBTI 유형 중 하나입니다: E/I (외향/내향) S/N (감각/직관) T/F (사고/감정) J/P (판단/인식) 주기능: 우리가 세상을 처리하는 주요 방식입니다. 열등 기능: 가장 덜 발전되었고 무의식적이며, 스트레스 시 활성화됩니다.

3열등 기능이란 무엇인가요? 주기능의 '반대'입니다. 스트레스나 피로 시 나타납니다. 특이하고 불규칙적이며 감정적인 행동을 유발합니다. 예를 들어, INTJ는 스트레스 시 외향적 감각을 나타낼 수 있으며, 충동적이고 탐닉하거나 과도한 자극을 받을 수 있습니다.

4열등 기능의 유발 요인 피로, 갈등, 주요 생활 변화. 위협받거나 저평가되거나 통제력을 잃은 느낌. 주기능이나 보조 기능을 효과적으로 사용할 수 없는 상태.

와약 유형이 스트레스 상황에서 어떻게 반응하는가 MBTI
유형주요기능열등기능스트레스 반응ISTJSiNe불안, 재난화ENFPNeSi사실 집착,
좁은 시야INFJNiSe과잉 소비, 주변 환경에 대한 과민반응ESTPSeNi편집증,
운명론적 사고INTPTiFe감정 폭발, 과민반응ESFJFeTi냉정한 분리, 과도한 비판
INTJNiSe충동적, 무모한 행동ISFPFiTe엄격한 통제, 폭발성

열등기능에서 '자신을 잃는 것' 많은 사람들이 이 행동에 대해
당혹스럽거나 혼란스러워합니다. 이는 대인 관계 갈등이나 후회를 초래할
수 있습니다. 이러한 패턴을 인식하면 통제력을 되찾을 수 있습니다.

인식을 통한 성장 열등 기능을 자기의 일부로 받아들이세요. 억제하지
말고 시간을 두고 통합하세요. 스트레스 반응을 자기 돌봄과 반성의
신호로 사용하세요. 트리거에 대한 감정적 지능을 키우세요.

실용적 응용 개인 성장: 무의식적인 패턴을 인식하고 관리합니다. 관계:
다른 사람들이 "평소와 다른" 행동을 하는 이유를 이해합니다. 직장:
번아웃과 팀 간의 의사소통 문제를 예방합니다. 치료/코칭: 스트레스
행동에 기반한 개입을 맞춤화하는 데 도움을 줍니다.

워크의 기여 스트레스 상태에서 MBTI 유형을 이해하는 데 선구자 역할을
했습니다. 우리 자신과 다른 사람들의 "최악"의 순간에 대한 연민을
장려했습니다. 유형 커뮤니티 내 심리적 통찰력을 깊게 했습니다.

핵심 인용문 "열등 기능은 우리 내면 생활의 핵심에 존재하며...
무의식으로 가는 관문입니다."

실패를 통해 앞으로 나아가기 - 존 맥스웰

여기 존 C. 맥스웰의 '실패를 성공의 디딤돌로 바꾸는 방법'의 자세한 발표
자료가 있습니다: 실패를 통해 앞으로 나아가기 저자: 존 C. 맥스웰 부제:
실수를 성공의 디딤돌로 바꾸는 방법

슬라이드 1: 실패를 통해 앞으로 나아가기 소개 핵심 메시지: 성공적인
사람들은 실패에서 배웁니다; 실패를 피하지 않습니다. 주요 전제: 일반
사람들과 성공하는 사람들의 차이는 실패에 대한 인식과 반응입니다.
목표: 실패를 성장의 기회로 취급하도록 사고방식을 바꾸십시오.

슬라이드 2: 실패의 신화 실패는 다음과 같지 않다: 피할 수 있는 사건 목표
적이면서 돌이킬 수 없는 사실: 실패는 학습 과정의 일부입니다.

성공하는 사람들의 7가지 습관 - 스티븐 코비

스티븐 R. 코비의 고전, "성공하는 사람들의 7가지 습관"에 기반한 상세한 자료입니다. 발표, 코칭 또는 학습용으로 슬라이드 스타일로 구성되었습니다. 상세 자료: 성공하는 사람들의 7가지 습관 스티븐 R. 코비 저

슬라이드 1: 개요 제목: 성공하는 사람들의 7가지 습관 저자: 스티븐 R. 코비 목적: 내면의 원칙을 통해 개인과 대인관계의 효과성을 개발하고 성격을 구축하기 위함.

슬라이드 2: 성숙도 연속성 의존: 다른 사람에게 의존합니다 (당신이 나를 돌아줍니다). 독립: 스스로 해결합니다 (내가 할 수 있습니다). 상호의존: 협력하여 더 많은 것을 성취합니다 (우리가 할 수 있습니다).

슬라이드 3: 습관 1 - 주도적으로 행동하기 핵심 원칙: 책임 개념: 당신은 자신의 반응을 창조하는 사람입니다; 주도적으로 행동하세요. 집중: 영향의 원 VS 걱정의 원. 연습: 주도적인 언어 사용하기 ("나는 할 것이다", "나는 선택한다").

슬라이드 4: 습관 2 - 끝을 염두에 두고 시작하기 핵심 원칙: 비전 개념: 인생 목표에 대한 명확한 비전을 정의하세요. 도구: 개인 사명 선언문 집중: 일상 행동을 장기적인 목표와 맞추기.

슬라이드 5: 습관 3 - 우선순위를 먼저 정하기 핵심 원칙: 우선순위 개념: 긴급함이 아닌 중요성에 따라 시간과 에너지를 관리하세요. 매트릭스: 시간 관리 매트릭스 (긴급함 vs. 중요성) 기술: 자기 통제; 방해 요소에 "아니오"라고 말하기.

슬라이드 6: 습관 1-3 요약 (개인적 승리) 습관 1: 당신이 책임자입니다. 습관 2: 당신은 방향을 가지고 있습니다. 습관 3: 당신은 가치를 우선시합니다. 결과: 독립성과 자기 통제.

슬라이드 7: 습관 4 - 이기는 전략을 생각하라 핵심 원칙: 상호 이익 개념: 모든 사람에게 유익한 합의와 관계를 추구하세요. 기초: 풍요의 정신 vs. 결핍의 정신 실천: 공감 + 용기 = 이기는 전략

슬라이드 8: 습관 5 - 먼저 이해하고, 그 다음에 이해받으라 핵심 원칙: 공감적 소통 개념: 답변이 아니라 이해하려는 의도로 듣습니다. 기술: 반영적 듣기 감성 지능 효과: 깊은 신뢰와 영향을 구축합니다.

슬라이드 9: 습관 6 - 시너지를 발휘하라 핵심 원칙: 창의적 협력 개념: 전체는 각 부분의 합보다 큼. 필수 사항: 차이를 기념하라 팀워크를 가치 있게 여겨라 열린 대화를 하라 결과: 혁신적인 해결책.

슬라이드 10: 습관 4-6 요약 (공공 승리) 습관 4: 상호 이익을 위한 관계. 습관 5: 진정한 이해. 습관 6: 효과적인 협력. 결과: 상호의존과 영향력.

슬라이드 11: 습관 7 - 톱날을 갈다 핵심 원리: 재생 개념: 네 가지 차원에서 규칙적으로 자신을 재충전하세요: 신체적 (운동, 휴식) 정신적 (독서, 학습) 사회적/감정적 (관계, 공감) 영적 (명상, 목적) 결과: 지속 가능한 효과.

슬라이드 12: 보너스 - 제8의 습관 (코비의 후속작에서) “자신의 목소리를 찾고 다른 사람들이 그들의 목소리를 찾도록 영감을 주세요” 개념: 지식 노동자 시대의 성취와 기여.

슬라이드 13: 실행 팁 주당 하나의 습관으로 시작하세요. 개인의 사명 선언문을 작성하세요. 반성을 위한 일기를 작성하세요. 코비의 주간 계획 시스템을 사용하세요. 책임 파트너십을 형성하세요.

슬라이드 14: 최종 요약 습관 주제 성숙 수준 1. 주도적이 되세요 개인적 책임감독립성2. 끝을 생각하며 시작하기비전독립성3. 중요한 것부터 먼저하기우선순위독립성4. 윈-윈 사고상호 이익상호 의존5. 먼저 이해하려고 노력하기공감상호 의존6.

시너지협력상호 의존7. 톱날을 갈기갱신모든 수준

리더십의 17가지 불변 법칙 - 존 맥스웰

존 맥스웰의 팀워크의 17가지 불변 법칙을 기반으로 한 슬라이드별 상세 분석입니다. JPEG, 캐러셀 또는 HTML 형식으로 변환을 원하시면 알려주세요.

슬라이드 1: 제목 슬라이드 제목: 팀워크의 17가지 불변 법칙 부제목: 존 C. 맥스웰 이미지: 함께 산을 오르는 팀

슬라이드 2: 소개 내용: 존 맥스웰은 팀워크가 꿈을 이루게 한다고 강조합니다. 이 17가지 법칙은 우승 팀을 만드는 기초 원칙입니다. 리더십, 비즈니스, 스포츠 및 삶에 적용 가능합니다.

슬라이드 3: 1. 중요성의 법칙 핵심 메시지: 하나로는 위대함을 이루기에 너무 작습니다. 통찰력: 큰 업적은 팀의 노력이 필요합니다.

슬라이드 4: 2. 큰 그림의 법칙 핵심 메시지: 목표가 역할보다 중요합니다. 통찰력: 모든 사람은 더 큰 사명에 어떻게 맞춰지는지를 볼 수 있어야 합니다.

슬라이드 5: 3. 틈새의 법칙 핵심 메시지: 모든 플레이어는 가장 가치 있게 기여할 수 있는 위치가 있습니다. 통찰력: 훌륭한 팀은 강점에 맞는 역할을 할당합니다.

슬라이드 6: 4. 에베레스트 법칙 핵심 메시지: 도전이 커질수록 협력의 필요성이 높아집니다. 인사이트: 더 큰 목표는 더 강한 협력이 필요합니다.

슬라이드 7: 5. 사슬 법칙 핵심 메시지: 팀의 강점은 가장 약한 고리에 의해 영향을 받습니다. 인사이트: 약점을 해결하지 않으면 전체 목표가 위험해질 수 있습니다.

슬라이드 8: 6. 촉매 법칙 핵심 메시지: 성공하는 팀은 변화를 일으키는 멤버가 있습니다. 인사이트: 촉매는 에너지, 성과, 추진력을 증가시킵니다.

슬라이드 9: 7. 나침반 법칙 핵심 메시지: 비전은 팀원들에게 방향과 자신감을 줍니다. 인사이트: 공유된 비전은 모두를 일치시키고 동기를 부여합니다.

슬라이드 10: 8. 나쁜 사과 법칙 핵심 메시지: 부정적인 태도는 팀을 망칩니다. 인사이트: 한 명의 부정적인 구성원이 팀 문화를 해칠 수 있습니다.

슬라이드 11: 9. 신뢰의 법칙 핵심 메시지: 동료들은 서로를 믿을 수 있어야 합니다. 통찰력: 신뢰와 신뢰성은 필수적입니다.

슬라이드 12: 10. 대가의 법칙 핵심 메시지: 대가를 치르지 않으면 팀은 잠재력에 도달할 수 없습니다. 통찰력: 희생과 헌신은 필수적입니다.

슬라이드 13: 11. 점수판의 법칙 핵심 메시지: 팀은 자신의 위치를 알 때 조정할 수 있습니다. 통찰력: 측정과 피드백은 팀을 올바른 방향으로 이끕니다.

슬라이드 14: 12. 벤치의 법칙 핵심 메시지: 훌륭한 팀은 깊이가 있습니다. 통찰력: 성공은 첫 출발 멤버뿐 아니라 지원에 달려 있습니다.

슬라이드 15: 13. 정체성의 법칙 핵심 메시지: 공유된 가치가 팀을 정의합니다. 통찰력: 문화와 단결은 공통의 원칙에서 비롯됩니다.

슬라이드 16: 14. 소통의 법칙 핵심 메시지: 상호작용이 행동을 촉진합니다. 통찰력: 개방적이고, 정직하며, 빈번한 소통이 매우 중요합니다.

슬라이드 17: 15. 우위의 법칙 핵심 메시지: 두 팀이 동등하게 재능이 있을 때 차이를 만드는 것은 리더십입니다. 통찰력: 강력한 리더십은 팀에 승리의 우위를 제공합니다.

슬라이드 18: 16. 높은 사기 법칙 핵심 메시지: 승리할 때는 아무 것도 아프지 않습니다. 통찰력: 자신감과 열정이 성과를 가속화합니다.

슬라이드 19: 17. 배당의 법칙 핵심 메시지: 팀에 투자하면 시간이 지날수록 복리로 성장합니다. 통찰력: 사람에 대한 지속적인 투자가 장기적인 성장을 이끕니다.

슬라이드 20: 결론 및 적용 내용: 팀을 반영해보세요: 어떤 법칙이 가장 많은 작업이 필요합니까? 모범을 보이며 이 원칙들을 적용하기 시작하세요. 성공은 팀 스포츠입니다!

차이를 만드는 사람 - 존 맥스웰

여기 존 C. 맥스웰의 "차이를 만드는 사람: 당신의 태도를 최고의 자산으로 만들기"에 대한 상세한 슬라이드 요약이 있습니다. 슬라이드 제목: 존 맥스웰의 차이를 만드는 사람 부제: 당신의 태도를 최고의 자산으로 만들기 ---

슬라이드 1: 책 소개 저자: 존 C. 맥스웰 초점: 성공을 결정짓는 태도의 힘
핵심 메시지: 상황을 항상 통제할 수는 없지만, 당신의 태도는 통제할 수 있습니다.

슬라이드 2: 차이를 만드는 것은 무엇인가? "차이를 만드는 사람" = 당신의 태도 재능, 교육, 경험은 가치 있지만, 태도가 당신의 길을 결정합니다. 태도는 우리가 도전을 어떻게 마주하고, 다른 사람과 어떻게 관계를 맺으며, 성공과 실패를 어떻게 처리하는지에 영향을 줍니다.

슬라이드 3: 다섯 가지 태도의 장애물 1. 낙담 2. 변화 3. 문제 4. 두려움
5. 실패 각각의 도전은 당신의 태도를 시험하고 드러냅니다.

슬라이드 4: 태도 vs 감정 감정은 반응이고, 태도는 선택입니다. 건강한 태도는 일시적인 감정이 아닌 의도적인 결정에서 비롯됩니다. 자신의 태도에 책임을 져야 합니다.

슬라이드 5: 태도 변화 현재의 태도를 반성하세요. 부정적인 반응의 원인을 파악하세요. 긍정적인 자기 대화를 실천하고, 격려하는 영향과 함께하세요. 매일 행동하여 태도를 조정하고 개선하세요.

슬라이드 6: 관점의 힘 태도가 관점을 형성합니다. 긍정적인 관점은 역경 속에서 기회를 봅니다. 외부 상황과 상관없이 내면의 세계를 통제하세요.

슬라이드 7: 태도와 관계 좋은 태도를 가진 사람들에게 사람들은 끌립니다. 좋은 태도는 갈등을 해결하고 신뢰를 쌓는 데 도움을 줍니다. 맥스웰: "사람들은 당신이 얼마나 많이 아는지보다 당신이 얼마나 많이 관심을 가졌는지를 더 중요하게 생각합니다."

슬라이드 8: 낙심 대처 원인: 기대치 미달, 비판, 좌절. 전략: 감사, 작은 승리, 강력한 지원 체계. 절망 대신 희망을 선택하세요.

슬라이드 9: 변화를 받아들이기 변화는 피할 수 없지만, 성장은 선택입니다. 긍정적인 태도는 적응하고 배우며 발전할 수 있게 합니다. 자신이 통제할 수 있는 것에 집중하세요.

슬라이드 10: 문제 극복하기 문제는 기회로 변장한 것입니다. 태도는 불평에서 문제 해결로 나아가게 합니다. 핵심: 반응성보다 주도성입니다.

슬라이드 11: 두려움을 극복하기 두려움은 마비시키고, 태도는 힘을 줍니다. 점진적인 단계를 통해 용기를 키우세요. 두려움은 거짓말쟁이입니다; 사실과 믿음에 집중하세요.

슬라이드 12: 실패를 재구성하기 실패는 치명적이지 않다, 당신이 그렇게 만들지 않는 한. 성장 마인드를 채택하라: 앞으로 나아가며 실패하라. 배우고, 조정하고, 계속 나아가라.

슬라이드 13: 태도 + 행동 = 결과 좋은 태도만 있고 행동이 없다면 잠재력이 낭비된다. 행동은 태도에 목적과 방향을 준다. 지속성이 중요하다.

슬라이드 14: 최종 요점 태도는 선택이지 선물이 아니다. 그것은 당신의 반응, 관계, 결과를 결정한다. 당신의 태도를 가장 큰 자산으로 만들어라—그것이 차이를 만든다.

슬라이드 15: 반성하고 적용하기 당신의 현재 삶, 사람들, 도전에 대한 태도는 무엇인가요? 오늘 당신의 태도를 개선하기 위해 무엇을 할 것인가요? 당신이 차이를 만들어 영향을 줄 수 있는 사람은 누구인가요?

재능은 충분하지 않다 - 존 맥스웰

여기에 존 C. 맥스웰의 "재능은 결코 충분하지 않다"라는 책을 바탕으로 한 고급 프레젠테이션 데크 개요가 있습니다. 리더십 교육, 개인 개발, 팀 세션을 위해 설계되었습니다.

데크 제목: 재능은 결코 충분하지 않다

부제: 재능을 향상시키는 선택의 열림

저자: 존 C. 맥스웰의 책을 기반으로

준비 대상: [귀하의 이름 / 조직]

슬라이드 1: 소개

- 인용문: "재능은 선물이지만, 성격은 선택입니다." - 존 맥스웰
 - 자료의 목적: 의도적인 선택을 통해 재능을 최대화하는 방법을 탐구합니다
-

슬라이드 2: 핵심 전제

- 모든 사람은 재능을 가지고 있습니다
 - 재능만으로는 부족합니다
 - 선택은 재능을 위대함으로 향상시킵니다
-

슬라이드 3: 재능을 극대화하는 13가지 중요한 선택

# 선택	설명
1 믿음	자신감을 통해 재능을 향상시킵니다
2 열정	재능에 활력을 불어넣고 촉진시킵니다
3 주도	재능을 활성화합니다
4 집중	재능을 목적에 맞게 지도합니다
5 준비	성공을 위한 재능을 준비합니다
6 연습	재능을 날카롭게 합니다
7 인내	재능을 지속시킵니다
8 용기	역경에서 재능을 시험합니다
9 배우려는 태도	재능을 확장합니다
10 성품	당신의 재능을 보호합니다
11 관계	재능 성장을 촉진합니다
12 책임감	당신의 재능을 강화합니다
13 팀워크	재능을 배가시킵니다

슬라이드 4: 믿음이 재능을 끌어올립니다

- 믿음은 행동의 기초입니다
- 사례 연구: 마이클 조던의 믿음과 초기 거절

슬라이드 5: 열정이 재능을 활기차게 합니다

- 열정은 동기 부여를 지속시킵니다
 - 열정 없는 재능은 번아웃으로 이어집니다
-

슬라이드 6: 주도적 행동이 재능을 활성화합니다

- 행동 없이는 재능이 잠재되어 있습니다
 - 적극적인 사람이 성공합니다
-

슬라이드 7: 집중이 재능을 이끎니다

- 산만함은 재능을 희석시킵니다
 - 레이저 같은 집중력이 결과를 만듭니다
-

슬라이드 8-14: 다른 선택으로 계속 진행하기

- 각 슬라이드를 선택에 전념하세요:
 - 준비
 - 연습
 - 인내
 - 용기
 - 배움의 자세
 - 성격
 - 관계
 - 책임
 - 팀워크
-

슬라이드 15: 선택의 힘

- 명언: “재능은 출발점이다. 선택은 결승선이다.”
 - 반성: 현재 13가지 선택 중 어떤 것을 소홀히 하고 있습니까?
-

슬라이드 16: 요점 프레임워크

T.A.L.E.N.T. = 재능 + 태도 + 학습 + 노력 + 양육 + 팀

- 청중에게 행동 계획을 세우도록 격려하세요

슬라이드 17: 그룹 운동 (선택 사항)

- 각 13가지 선택 항목에 대해 1-5로 자기 평가를 해보세요
- 이달에 개선할 두 가지 영역을 선택하세요

슬라이드 18: 마무리 명언

"성공은 재능의 문제가 아니라 선택의 문제입니다." - 존 맥스웰

존 맥스웰의 21가지 확고한 리더십 법칙

존 C. 맥스웰의 “21가지 불변의 리더십 법칙”을 바탕으로 한 자세한 슬라이드 개요입니다:

슬라이드 1: 제목 슬라이드 제목: 21가지 불변의 리더십 법칙 저자: 존 C. 맥스웰 주제: 시대를 초월하는 리더십 원칙

슬라이드 2: 소개 리더십은 영향력입니다—그 이상도 이하도 아닙니다. 이 21가지 법칙은 누구나 배워서 적용할 수 있는 원칙입니다.

슬라이드 3: 법칙 1 - 리더십 능력은 개인의 효과 수준을 결정합니다. 개인의 리더십 능력이 낮을수록 그 잠재력의 한계도 낮아집니다.

슬라이드 4: 법칙 2 - 리더십의 진정한 척도는 영향력입니다—그 이상도 이하도 아닙니다. 직위가 리더를 만드는 것이 아니라, 영향력이 리더를 만듭니다.

슬라이드 5: 법칙 3 - 리더십은 하루아침에 이루어지지 않습니다. 그것은 배우고 성장하며 발전하는 평생의 여정입니다.

슬라이드 6: 법칙 4 - 항해의 법칙 누구나 배를 조종할 수 있지만, 길을 제시하는 것은 리더의 역할입니다. 리더는 상황을 평가하고 효과적으로 계획합니다.

슬라이드 7: 법칙 5 - 더하기의 법칙 리더는 다른 사람을 돕고 가치를 추가함으로써 가치를 창출합니다. 진정한 리더십은 가치를 추출하는 것이 아니라 더하는 데 집중합니다.

슬라이드 8: 법칙 6 - 견고한 기반의 법칙 신뢰는 리더십의 기초입니다. 성실함과 정직함은 필수적입니다.

슬라이드 9: 법칙 7 - 존경의 법칙 사람들은 자신보다 강력한 리더를 자연스럽게 따릅니다. 존경은 성격과 능력을 통해 얻어져야 합니다.

슬라이드 10: 법칙 8 - 직관의 법칙 리더는 모든 것을 리더십적 관점에서 평가합니다. 리더십 직관은 뛰어난 리더를 좋은 리더와 구분합니다.

슬라이드 11: 법칙 9 - 자석의 법칙 당신이 누구인지가 당신이 끌어들이는 사람입니다. 리더는 사고방식과 가치관이 비슷한 사람들을 끌어들이는 사람입니다.

슬라이드 12: 법칙 10 - 연결의 법칙 리더는 도움을 요청하기 전에 마음을 만듭니다. 진정한 연결은 충성과 협력을 이끌어냅니다.

슬라이드 13: 법칙 11 - 내부 서클의 법칙 리더의 잠재력은 가까운 사람들에 의해 결정됩니다. 강력한 팀을 구성하여 영향력과 효과성을 확장하십시오.

슬라이드 14: 법칙 12 - 권한 부여의 법칙 안정된 리더만이 다른 사람에게 권한을 부여합니다. 다른 사람에게 권한을 부여하는 것은 리더십의 영향을 배가합니다.

슬라이드 15: 법칙 13 - 이미지의 법칙 사람들이 보는 대로 행동합니다. 리더는 기대하는 행동을 본인이 먼저 보여야 합니다.

슬라이드 16: 법칙 14 - 동의의 법칙 사람들은 비전을 사기 전에 리더에게 동의합니다. 메시지를 믿어야 메시지를 받아들일 수 있습니다.

슬라이드 17: 법칙 15 - 승리의 법칙 리더는 팀이 승리할 방법을 찾습니다. 승리에 대한 헌신은 결단력과 창의성을 고무합니다.

슬라이드 18: 법칙 16 - 모멘텀의 법칙 모멘텀은 리더의 최고의 친구입니다. 모멘텀은 변화가 쉬워지고 성공을 확대합니다.

슬라이드 19: 법칙 17 - 우선순위의 법칙 리더는 활동이 반드시 성취를 의미하지 않는다는 것을 이해합니다. 가장 큰 가치를 더하는 것에 집중하세요.

슬라이드 20: 법칙 18 - 희생의 법칙 리더는 더 높은 곳을 향해 나아가기 위해 포기해야 합니다. 성공은 타인을 위한 개인의 희생을 요구합니다.

슬라이드 21: 법칙 19 - 타이밍의 법칙 언제 리드할지가 무엇을 하고 어디로 갈지 만큼 중요합니다. 올바른 행동 + 올바른 타이밍 = 성공.

슬라이드 22: 법칙 20 - 폭발적 성장의 법칙 성장을 추가하려면 추종자를 이끌고, 배가하려면 리더를 이끌어야 합니다. 리더를 장비하고 개발하여 폭발적인 영향을 만드세요.

슬라이드 23: 법칙 21 - 유산의 법칙 리더의 지속적인 가치는 계승으로 측정됩니다. 진정한 리더십은 다른 리더들을 남깁니다.

슬라이드 24: 결론 리더십은 여정입니다. 이 21가지 법칙을 숙달하면 영향력을 키우고 강력한 팀을 구축하며 유산을 남길 수 있습니다.

영향력을 발휘하는 법 - 존 맥스웰

존 C. 맥스웰과 짐 도넨의 "영향력 있는 사람이 되는 법"을 바탕으로 한 상세한 자료입니다. 자료: 존 C. 맥스웰 & 짐 도넨의 영향력 있는 사람이 되는 법

슬라이드 1: 제목 슬라이드 제목: 영향력 있는 사람이 되는 법 부제목: 다른 사람의 삶에 긍정적인 영향을 미치는 방법 저자: 존 C. 맥스웰 & 짐 도넨

슬라이드 2: 개요 영향력은 성공적인 리더십, 관계, 개인 성장을 위한 핵심입니다. 모든 사람은 영향력을 가지고 있으며, 이 책은 그것을 윤리적이고 효과적으로 성장시키는 방법을 보여줍니다. 주요 네 가지 초점 영역: 성실성, 양육, 신뢰, 그리고 경청.

슬라이드 3: 영향력의 기초: 성실함 성실함은 신뢰를 쌓고, 그것이 없으면 영향력은 무너진다. 사람들이 신뢰할 수 있는 리더를 따르고 싶어한다. 가치, 말, 행동에서 일관성을 유지하라. 인용: "사람들은 보는 것을 한다."

슬라이드 4: 다른 사람 돌보기 진정한 관심과 배려를 보여라. 사람들이 당신이 얼마나 많이 아는지를 신경 쓰지 않는다. 그들이 당신이 얼마나 많이 배려하는지를 느낄 때 비로소 신경 쓴다. 다른 사람의 성장을 위해 시간, 주의, 에너지를 투자하라. 핵심 특성: 격려

슬라이드 5: 사람에 대한 믿음 사람들이 자신을 믿기 전에 그들을 믿어라. 영향력은 누군가의 잠재력을 보고 그들이 그것을 볼 수 있도록 도와줄 때 시작된다. 최선을 기대하라; 종종 그것을 얻을 것이다.

슬라이드 6: 연결을 위한 듣기 듣기는 다리를 만들고, 말하기는 벽을 만든다. 집중된 듣기는 존중을 보여주고 관계를 깊게 한다. 방해를 피하고 의미와 감정을 듣기 위해 노력하라.

슬라이드 7: 사람 이해하기 공감은 영향력을 강화합니다. 다른 사람을 동기부여하는 것과 좌절시키는 것을 배워보세요. 자신의 목표뿐 아니라 다른 사람의 목표 달성을 돕습니다.

슬라이드 8: 사람을 성장시키기 멘토링과 개발은 중요합니다. 사람들에게 책임과 자원을 맡기세요. 자신의 성공보다 다른 사람의 성공을 축하하세요. 맥스웰의 규칙: "리더는 다른 사람을 섬김으로써 가치를 더합니다."

슬라이드 9: 다른 사람을 위한 길 찾기 사람들을 전환과 도전 속에서 도와주세요. 단순한 권위자가 아니라 안내자가 되십시오. 복잡한 상황에서 다른 사람들이 성공하도록 돕는 것이 영향력을 증가시킵니다.

슬라이드 10: 지위를 넘어 연결하기 지위에 기반한 리더십은 가장 낮은 형태의 영향력입니다. 진정한 영향력은 관계, 존중, 결과에 기반합니다. 공유된 가치와 공동 목표를 통해 연결하세요.

슬라이드 11: 다른 사람을 권한 부여하기 다른 사람에게 지도할 권한을 부여하면 영향력이 커집니다. 책임을 위임하고, 코칭하며, 책임을 내려놓으세요. 다른 사람이 빛날 수 있도록 자신의 역할에 대한 확신을 가지세요.

슬라이드 12: 영향력 재생산 궁극적인 목표: 영향력 있는 사람들에게 영향을 미치는 것입니다. 다음 세대의 지도자들에게 투자하여 유산을 만드세요. 영향력은 다른 사람을 통해 기하급수적으로 증가할 때 배가됩니다.

슬라이드 13: 요약 - 영향력 계단 모델 진실성 다른 사람을 양육하기 그들을 믿기 잘 듣기 이해하기 권한 부여하기 영향을 재생산하기

슬라이드 14: 최종 생각 누구나 영향력 있는 사람이 될 수 있습니다. 의도에서 시작하여 일관된 성격으로 성장합니다. 영향력은 위치가 아니라 생활 방식입니다. 인용구: “리더십은 영향력입니다. 그 이상도 이하도 아닙니다.” - 존 맥스웰

고귀한 길의 리더십 - 존 맥스웰

페이스북에 적합한 존 C. 맥스웰의 고귀한 길의 리더십 데크 개요 - 짧고 시각적으로 구성되어 있어 회전식 게시물, 긴 캡션 또는 이미지 기반 게시물로 게시하기에 적합합니다: 고귀한 길의 리더십 존 C. 맥스웰 사람들을 하나로 모으는 분열의 세계에서

슬라이드 1: 고귀한 길의 리더십이란 무엇인가요? 다른 사람을 우선으로 하고 윤리를 포용하며 분열을 넘어 하나됨을 고취하는 리더십입니다.

슬라이드 2: 리더십의 세 가지 길 낮은 길 - 이기적, 조작적, 해로운 중간 길 - 중립적, 수동적, 평균적 높은 길 - 윤리적, 의도적, 변혁적

슬라이드 3: 핵심 원칙 성실성: 일관된 가치 겸손: 봉사로 이끄는 것 존중: 모든 사람을 소중히 여기는 것 의도성: 매일 높은 도덕적 길을 선택하기

슬라이드 4: 높은 도덕적 길 실천 다른 사람에게 가치를 더하기 자아가 아닌 은혜로 대응하기 모범이 되기 감정 지능을 키우기

슬라이드 5: 중요성 신뢰를 구축하고 팀을 통합하며 지속적인 영향력을 창출하고 문화를 변형시키기

슬라이드 6: 마지막 생각 “자신이 가보지 않은 곳으로 사람들을 이끌 수 없다.” 높은 도덕적 길을 선택하라. 매일. 신중하게. 진심으로.

리더십의 5단계 - 존 맥스웰

이 전문 프레젠테이션 및 교육 목적을 위해 존 맥스웰의 "리더십의 5 단계"를 요약한 상세한 자료입니다.

리더십의 5단계 - 존 C. 맥스웰 ...

슬라이드 자료 개요:

- 총 슬라이드 수: 약 18개
 - 형식: 명확하고 시각적이며 리더십 중심
 - 구조: 제목 + 개요 + 단계별 분류 + 적용 + 최종 생각
-

J슬라이드 구성 GCHI

슬라이드 1: 제목 슬라이드

리더십의 5 단계

존 C. 맥스웰

“출발점은 중요하지 않다—리더십은 여정이다.”

슬라이드 2: 리더십 5단계 소개

- 리더십은 영향력입니다—그 이상도 이하도 아닙니다
 - 리더십은 하루아침에 이루어지는 것이 아니라 매일 발전합니다
 - 각 단계는 이전 단계를 기반으로 합니다
 - 진정한 리더는 의도적으로 단계를 거쳐 나아갑니다
-

슬라이드 3: 리더십 5단계 개요

단계 이름	키워드
1 위치	권리
2 허가	관계
3 생산	결과
4 인재 개발 재생산	
5 정점	존경

레벨 1: 위치 - 권한

슬라이드 4: 이것이 무엇인가

- 사람들이 당신을 따라오는 이유는 필요에 의해서입니다
- 직함이나 역할에 기반합니다
- 리더십의 가장 낮은 단계

슬라이드 5: 장단점

% 권위를 부여합니다

i 실질적인 영향력 없음

i 개선되지 않으면 높은 이직률

슬라이드 6: 성장 방법

- 일을 잘 배우세요
 - 모든 사람을 존중하세요
 - 직함은 시작에 불과하다는 것을 받아들이세요
-

레벨 2: 허가 - 관계

슬라이드 7: 그것이 무엇인지

- 사람들은 당신을 따릅니다, 그들이 원하기 때문에
- 신뢰와 관계를 기반으로

- 영향력의 기초

슬라이드 8: 핵심 행동

- 잘 듣기
- 진심으로 배려하기
- 관계 형성 및 신뢰 구축

슬라이드 9: 피해야 할 함정

- 동기 부여 대신 조작
- 편애
- 경계 없는 감정 소진

레벨 3: 생산 - 결과

슬라이드 10: 개념 설명

- 사람들은 당신이 해낸 일을 보고 따릅니다
- 당신은 결과를 내고 모범을 보입니다
- 추진력이 생깁니다

슬라이드 11: 팀에 대한 영향

- 사기가 상승합니다
- 생산성이 증가합니다
- 신뢰성이 획득됩니다

슬라이드 12: 더 나아가기 위한 방법

- 측정 가능한 목표 설정하기
- 책임 문화를 조성하기
- 성과를 축하하기

레벨 4: 인재 개발 - 재생산

슬라이드 13: 그것이 무엇인가

- 사람들은 당신이 그들을 위해 한 일 때문에 따릅니다
- 당신은 다른 리더들을 키워내고 있습니다

슬라이드 14: 특성

- 의도적으로 다른 사람들을 멘토링하세요
- 리더십 파이프라인을 만드세요
- 위임하고 권한을 부여하세요

슬라이드 15: 배가 효과

- 충성도를 높입니다
- 팀을 강화합니다
- 성장을 지속합니다

레벨 5: 절정 - 존경

슬라이드 16: 이것이 무엇인가

- 사람들이 당신을 따르는 이유는 당신이 누구이고 무엇을 대표하는지 때문입니다
- 가장 드문 레벨

슬라이드 17: 정상 리더의 특성

- 유산을 생각하는 사고방식
- 조직을 넘어서는 영향력
- 4단계와 5단계에서 다른 리더를 육성

슬라이드 18: 최종 생각 및 적용

- 리더십은 평생의 여정입니다
- 반성: 당신이 이끄는 각 사람과의 관계에서 어떤 단계에 있나요?
- 도전: 다음 단계로 나아가기 위한 성장 계획은 무엇인가요?

슬라이드 11: 리더십 개발의 투자 수익 증가 역량 강화 팀력 구축 계승 준비
사기와 혁신 향상

슬라이드 12: 리더를 개발하기 위한 실질적인 행동 리더십 개발
프로그램 시작 떠오르는 리더들에게 멘토 배정 전략적으로 위임
정기적인 리더십 리뷰 실시 리더십 서적과 교육 제공

슬라이드 13: 리더십 파이프라인 단계: 떠오르는 리더 성장하는 리더
재생산하는 리더 유산을 남기는 리더 각 단계에 맞춰 교육과 코칭 제공

슬라이드 14: 사례 연구 또는 실제 예시 선택 사항: 다른 리더를
배가시킨 유명 리더의 강조 그들의 과정에서의 교훈

슬라이드 15: 핵심 요점 리더십 개발은 선택이 아닌 필수입니다. 올바른
사람에게 투자하세요. 당신의 유산은 당신이 남긴 리더들이 될 것입니다.

슬라이드 16: 반성 및 도전 오늘 누굴 발전시키고 있나요? 리더십 성장을
위한 시스템은 마련되어 있나요? 다음 단계는 무엇인가요?

블링크 - 말콤 글래드웰

여기 '블링크: 생각 없이 생각하기의 힘'을 기반으로 한 상세한 슬라이드
데크가 있습니다: 제목 슬라이드 블링크: 생각 없이 생각하기의 힘 말콤
글래드웰 빠른 판단과 급속한 인지에 대한 깊은 탐구

슬라이드 1: 개요 저자: 말콤 글래드웰 출판: 2005 장르: 심리학 / 행동
과학 핵심 아이디어: 순간적인 판단이 얼마나 정확하거나 결함이
있을 수 있는지를 탐구합니다.

슬라이드 2: 주요 개념 - 얇게 자르기 정의: 제한된 정보로 빠르게 판단할
수 있는 능력. 예시: 고트만의 연구는 몇 분 간의 부부 간 상호작용을
관찰하여 이혼을 예측합니다. 함의: 전문가들은 종종 적은 정보로 더
나은 성과를 냅니다.

슬라이드 3: 무의식의 힘 무의식적 인지: 많은 결정이 의도적인 생각 없이
이루어집니다. 프레이밍 효과: 미묘한 단서에 노출되면 행동에 영향을
줍니다. 예시: 노인과 관련된 단어로 자극받은 사람들이 이후에 더 느리게
걸었습니다.

슬라이드 4: 급속한 인지가 실패할 때 편견과 선입견: 순간적인 판단은 무의식적인
편견을 반영할 수 있습니다. 예시: 인종 기반 가정에 따른 경찰 총격 사건. 교훈:
우리의 정신적 지름길에 대한 인식은 잘못된 결정을 피하기 위한 핵심입니다.

슬라이드 5: 경험의 중요성 전문가의 전문성: 전문가들은 반복과 피드백을 통해 더 나은 직관을 개발합니다. 예시: 소방관들이 바닥이 실제로 붕괴되기 전에 이를 감지하는 능력. 훈련: 질 높은 경험을 통해 직관이 향상됩니다.

슬라이드 6: 얇은 조각의 어두운 면 워렌 하딩 오류: 외모를 리더십 능력으로 착각하는 것. 외모에 대한 과도한 의존: 잘못된 채용과 부적절한 판단으로 이어짐. 교훈: 즉각적인 판단이 항상 옳은 것은 아닙니다.

슬라이드 7: 사례 연구 - 뉴 코크 시장 조사 실패: 블라인드 테스트가 브랜드 컨텍스트를 무시함. 즉각적인 판단의 결함: 완전한 감정적, 맥락적 경험을 놓침.

슬라이드 8: 사례 연구 - 폴 에크먼의 얼굴 코딩 미세 표현: 진정한 감정을 밀리초 안에 드러낼 수 있음. 얇은 조각의 적용: 감정을 정확하게 읽으면 법 집행, 치료 등에서 의사결정 개선됨.

슬라이드 9: 빠른 판단력을 향상시키는 전략 편향에 주의하세요 정보를 과부하하지 않게 하세요 직감보다 정보에 근거한 직감을 믿으세요 정확한 빠른 인지를 위한 조건을 만들어보세요

슬라이드 10: 실용적인 적용 분야 비즈니스에서: 채용, 협상, 마케팅 법 집행에서: 빠른 의사결정에서 편견을 줄이기 관계에서: 소통에서 섬세한 신호를 읽기

슬라이드 11: 블링크에 대한 비판 과잉 일반화: 모든 빠른 판단이 유익한 것은 아닙니다. 일화적 증거: 데이터보다는 설득력 있는 이야기에 의존합니다. 주관성: "직감을 믿어라"는 메시지가 오용될 수 있습니다.

슬라이드 12: 최종 요약 직감을 믿되 시험해보세요. 빠른 판단은 정확할 수도 있고 위험할 수도 있습니다—맥락이 중요합니다. 인식을 높이고 반성하는 것이 직감을 날카롭게 만드는 열쇠입니다.

티핑 포인트 - 말콤 글래드웰

제목: 티핑 포인트 — 말콤 글래드웰 부제: 작은 것이 큰 변화를 만들 수 있는 방법

슬라이드 1: 티핑 포인트 소개 저자: 말콤 글래드웰 출판: 2000 개요: 적절한 시간에, 적절한 장소에서, 적절한 사람들과 함께하는 작은 행동이 큰 변화를 위한 티핑 포인트를 만들 수 있습니다.

슬라이드 2: 티핑 포인트란 무엇인가? 정의: "중요한 경계, 임계점, 끓는점 순간." 중요성: 이는 아이디어, 트렌드, 행동이 임계점을 넘어 빠르게 퍼지는 순간입니다.

슬라이드 3: 전염병의 세 가지 법칙 소수의 법칙 끈끈함 요소 맥락의 힘

슬라이드 4: 소수의 법칙 특정 유형의 사람들이 아이디어 확산에 중요한 역할을 합니다: 커넥터 - 많은 사람을 알고 사회적 그룹을 연결하는 사람 메이븐 - 정보를 전문적으로 다루며 다른 사람을 돕는 것을 즐기는 사람 세일즈맨 - 강력한 협상 능력을 가진 설득력 있는 사람

슬라이드 5: 끈끈함 요소 정의: 메시지가 사람들의 마음에 '달라붙게' 만드는 독특한 특성 예시: 반복과 참여를 활용한 "세서미 스트리트"와 "블루스 클루스" 마케팅과 교육에 직접 적용

슬라이드 6: 맥락의 힘 인간 행동은 환경에 민감하고 강하게 영향을 받습니다 예시: 깨진 유리창 이론 (작은 혼란의 징후가 더 많은 혼란을 초래) 환경은 긍정적 또는 부정적인 방향으로 행동을 변화시킬 수 있습니다

슬라이드 7: 사례 연구 - 허쉬 퍼피스 1990년대 중반에 뉴욕의 트렌드세터들이 이 브랜드를 채택한 후 판매가 폭발적으로 증가한 사례 패션과 사회적 유행이 확산되는 방식을 보여줍니다

슬라이드 8: 사례 연구 - 뉴욕시 범죄 감소 1990년대 초에 작은 변화들로 인해 범죄가 감소함 (예: 낙서 제거, 요금 회피 단속) '상황의 힘'을 강화합니다

슬라이드 9: 비즈니스의 전환점 새로운 제품이나 서비스 출시 바이럴 마케팅과 인플루언서 문화 커넥터, 정보 전문가, 세일즈맨을 식별하고 활용하기

슬라이드 10: 사회의 전환점 사회운동 (예: 시민권, 기후 행동) 사회적 규범을 변화시키는 아이디어 (예: 재활용, 원격 근무)

슬라이드 11: 나만의 전환점 만들기 메시지의 강력한 전달력을 파악하세요 알맞은 사람을 활용하세요 환경이나 상황을 조성하세요 모니터링하고 적응하세요 — 전환점은 종종 예측 불가능합니다

슬라이드 12: 주요 요점 작은 변화가 큰 영향을 미칠 수 있습니다 사회적 전염병은 사람, 메시지, 상황에 영향을 받습니다 적절한 시기의 전략적 행동 = 막대한 영향

이제 당신은 인간 또는 새로운 시대의 CEO에 대한 지식을 가지고 있습니다. 궁금한 점이 있다면 richbonfigli@gmail.com로 이메일을 보내거나 1-302-985-1184로 전화하세요