

# СЕО Новог Доба (Знање о Човеку)

## Поделите са Другима

**Овај избор од 18 књига из преко 55-60 књига које сам прочитао у последњих 30 година, не укључујући стручну литературу, неопходан је за вас, вашу породицу и ваше лидерство на послу.**

**Ово су изузетно преносиве вештине које ће вас учинити успешним у било којој улози коју одаберете и омогућити вам да имате одличне односе и брак**

## Сви комуницирају, мало их се повезује, Џон Максвел

ДЕТАЉНА ПРЕЗЕНТАЦИЈА: Сви комуницирају, мало их се повезује, Џон Максвел

Слајд 1: Насловни слајд Наслов: Сви комуницирају, мало их се повезује Аутор: Џон Ц. Максвелов поднаслов: Оно што најуспешнији људи раде другачије Слика: Максвелов фотографија или графика комуникације

Слајд 2: Основна Порука Главна Поента: Комуникација није исто што и повезивање. Кључна Цитат: „Повезивање је способност да се идентификујете са људима и да се односе према њима на начин који повећава ваш утицај на њих.“

Слајд 3: Пет Принципа Повезивања Повезивање повећава утицај у свакој ситуацији Повезивање је све о другима Повезивање превазилази речи Повезивање увек захтева енергију. Повезивање је више вештина него природни таленат

Слајд 4: Принцип 1 – Утицај кроз повезивање. Свако ко се повезује повећава своју способност да води и утиче. Људи вас неће следити ако се не осећају повезано са вама.

Слајд 5: Принцип 2 – Фокус на друге. Пређите са „ја“ на „ти“ у разговорима. Будите искрено заинтересовани за мисли, осећања и вредности других људи.

Слајд 6: Принцип 3 – Идите даље од речи Правило 7–38–55: 7% речи 38% тон гласа 55% говор тела Користите изразе лица, држање и контакт очима да пренесете аутентичност.

Слајд 7: Принцип 4 – Потребна енергија Повезивање захтева труд и намерност. Припремите се, посматрајте и реагујте динамично.

Слајд 8: Принцип 5 – Вештина изнад талента Можете научити да се боље повезујете. Вежба чини повезивање природнијим.

Слајд 9: 5 пракси повезивања Повезивачи се повезују на заједничком тлу Повезивачи раде тежак посао чинећи ствари једноставним Повезивачи стварају искуство у коме сви уживају Повезивачи инспиришу људе Повезивачи живе оно о чему комуницирају

Они комуницирају

Слајд 10: Вежба 1 – Заједничка основа Пронађите заједничка интересовања или искуства. Поставите питања да откријете шта имате заједничко.

Слајд 11: Вежба 2 – Држите једноставно Јасност је врхунска. Користите једноставан, јасан језик. Избегавајте жаргон и претерано објашњавање.

Слајд 12: Вежба 3 – Пријатно искуство Будите ангажовани и емпатични. Користите приче и хумор. Створите емоционалну везу.

Слајд 13: Вежба 4 – Инспиришите људе Поделите своју страст. Верујте у друге и подржите их. Осмислите слику боље будућности.

Слајд 14: Вежба 5 – Живите то Будите аутентични и доследни. Подржите своје речи делима.

Слајд 15: Повезивање један-на-један, у групама и са публиком. Један-на-један: Добро слушајте, покажите емпатију. Група: Подстакните учешће, осетите енергију. Публика: Користите приповедање и визуелне сигнале за побољшање поруке.

Слајд 16: Препреке за повезивање Егоцентричност Недостатак припреме Лоше слушање Мешани сигнали (говор тела наспрам речи)

Слајд 17: Завршне мисли Резиме: Сви причају, али мало ко се повезује. Да бисте водили, утицали, и градили јаке односе, савладајте уметност повезивања.

Слајд 18: Питања за размишљање Са ким треба боље да се повежем? Које навике могу усвојити да бих био/била занимљивији/заниљивија? Како могу комуницирати са више емпатије и аутентичности?

## 25 начина како победити са људима од Џона Максвела

"25 начина како победити са људима" од Џона Максвела и Леса Парота. Ова књига је препуна практичних стратегија за изградњу позитивних односа. Испод је структура слајдова коју можете користити: Наслов презентације: 25 начина како победити са људима Поднаслов: Откључајте тајне трајног утицаја и повезивања Аутори: Џон К. Максвел & Лес Парот

Слајд 1: Увод Преглед књиге Значај успешног односа са људима Стручност аутора у лидерству и односима

Слајд 2: 1 – Почни од себе Ради на својој самосвести и личном развоју Други ће одговорити на твоју аутентичност

Слајд 3: 2 – Примењуј правило од 30 секунди У првих 30 секунди разговора, реци нешто охрабрујуће Фокусирај се на то да се други осећају вредно

Слајд 4: 3 – Дај људима до знања да су ти потребни Признај допринос других Покажи захвалност за њихову јединствену вредност

Слајд 5: 4 – Створи успомену и често је посећуј Ради нешто незаборавно за некога Врати се на то да ојачаш везу

Слајд 6: 5 – Комплиментиши људе пред другима Гради њихово самопоуздање и учвршћује односе Јавна похвала је моћна

Слајд 7: 6 – Дај другима репутацију коју треба да одржавају Говори о њиховом потенцијалу Помажеш људима да се уздигну до твојих очекивања

Слајд 8: 7 – Реци праве речи у право време Користи промишљено, благовремено охрабрење Може подићи некога у тешком тренутку

Слајд 9: 8 – Подстакни снове других Питај о њиховим циљевима и страстима Подржи њихову визију за будућност

Слајд 10: 9 – Пренеси заслуге Не задржавај успех Подигни оне који су допринели

Слајд 11: 10 – Понуди најбоље од себе Људи цене изврсност и труд Буди потпуно присутан и дај свој максимум у односима

Слајд 12: 11 – Подели тајну са неким Гради поверење и блискост Помажу људима да се осете важним и укљученим

Слајд 13: 12 – Ископај злато добрих намера Претпостави позитивне намере Усредсреди се на срца других, а не само на њихове поступке

Слајд 14: 13 – Скрените поглед са огледала Будите фокусирани на друге, а не на себе Усмерите се на то да служите, а не да будете услужени

Слајд 15: 14 – Учини за друге оно што сами не могу Учини саосећајно Истинска услуга ствара трајне везе

Слајд 16: 15 – Слушај срцем Пређи речима Усмери се на емоције и потребе

Слајд 17: 16 – Пронађите Кључ до Њиховог Срца Сазнајте шта их мотивише Прилагодите свој приступ за повезивање

Слајд 18: 17 – Будите Први који ће Помоћи Пружите руку кад је потребно Градите добру вољу и међусобно поштовање

Слајд 19: 18 – Додајте Вредност Људима Питајте: „Како могу да им побољшам живот?“ Мали гестови доброте су важни

Слајд 20: 19 – Сетите се Приче о Особама Показујте бригу памћењем имена, прича и снова Људи се осећају виђено и саслушано

Слајд 21: 20 – Причајте Добру Причу Делите лична искуства да бисте инспирисали или подучавали Чине разговоре незаборавним

Слајд 22: 21 – Дај без услова Избегавај манипулацију Истинско давање не очекује ништа zauzvrat

Слајд 23: 22 – Наући њихов језик Говори на начин који одговара њиховим вредностима и личности Емоционална интелигенција је кључ

Слајд 24: 23 – Буди пријатан за разговор Унеси енергију, хумор и емпатију Учини разговоре лаганим, позитивним и занимљивим

Слајд 25: 24 – Истакни снаге људи Нагласи њихове дарове Јача њихово самопоуздање и самопоштовање

Слајд 26: 25 – Помози људима да победе Прослави успех других Буди њихов навијач и систем подршке

Слајд 27: Рекапитулација – Срце победе са људима Ради се о искреној бризи, доследном охрабривању и намерним делима Односи напредују када људи осећају

цењени Слајд 28: Коначни Цитат „Људи не маре колико знате док не сазнају колико вам је стало.“ — Џон Максвел

## Психологија самопоштовања – Натанјел Бренден

Ево детаљног приказа презентације на тему „Психологија самопоштовања“ — инспирисаног основним психолошким принципима и утицајним делом Натанјела Брендена (који је такође аутор „Психологије самопоштовања“). Ова верзија је структурирана за јасноћу, дубину и практично разумевање. Наслов презентације: Психологија самопоштовања Разумевање науке о људској вредности и достојанству

Слајд 1: Увод Шта је самопоштовање? Самопоштовање је свеукупна процена особе о сопственој вредности. Утиче на наше мисли, емоције, мотивацију и понашање. Зашто је важно: Обликује начин на који комуницирамо са собом, другима и светом.

Слајд 2: Основна Дефиниција Дефиниција Натанијела Брендена: „Самопоштовање је склоност да се себе доживљава као способног да се носи са основним изазовима живота и као достојног среће.“ Два елемента: Само-ефикасност – Поверење у нашу способност да мислимо и деламо ефективно Само-поштовање – Поверење у наше право да будемо срећни и живимо достојанствено

Слајд 3: Порекло Самопоштовања Почетак у детињству: Родитељска љубав, подршка, валидирање Искуства успеха, аутономија Утицаји: Породични односи Друштвене интеракције Образовање, медији, култура

Слајд 4: Улога Свесности Самопоштовање је укоренењено у свести и вољној свесности. Морамо бити активно ангажовани у животу—мислити, бирати, деловати. Што смо свеснији, имамо више контроле над својим самопоштовањем.

Слајд 5: Унутрашњи Дијалог Самопоштовање обликују наши унутрашњи разговори. Охрабрујући наспрам осуђујућег самоговорења Мисли попут „Могу да се носим с овим“ или „Ја сам безвредан“ Промена самоговорења мења самопоштовање током времена.

Слајд 6: Здравно наспрам нездравог самопоштовања Здравно: Укоренењено у реалности Флексибилно и отпорно Подржава раст и повезивање Нездравно: Надувано или потцењено Зависно од одобрења или постигнућа Подложно одбијању и неуспеху

Слајд 7: Утицај самопоштовања Емоционално здравље: Већа отпорност на стрес Мањи ризик од анксиозности и депресије Понашање: Спремност на ризик Иницијатива и лидерство Односи: Боље границе Аутентична комуникација Слајд 8: Практике које граде самопоштовање Самосвест: Дневник, рефлексивност Искрен живот: Усклађеност између вредности и понашања Постављање циљева: Јасна сврха и напредак Афирмација: Позитивне, реалистичне тврдње Одговорност: Прихватање избора и исхода Слајд

9: Самопоштовање је пракса Нису дар нити фиксна особина—зарађује се кроз свакодневне навике. Расте са сваком храброшћу, искреношћу, продуктивношћу и самопоштовањем. „Веровати свом уму и знати да заслужујемо срећу је суштина самопоштовања.“ – Брендан

Слајд 10: Завршне мисли Самопоштовање је основа менталног, емотивног и друштвеног здравља. Разумевање његове психологије помаже нам да изградимо јаче себе и заједнице. Почните са свешћу. Делујте са намером. Живите са интегритетом.

## Психологија самопоштовања – Натанјел Брендан

Ево детаљног прегледа презентације на тему „Психологија самопоштовања“—инспирисана кључним психолошким принципима и утицајним радом Натанјела Брендана (који је такође написао Психологију самопоштовања). Ова верзија је структурирана за јасноћу, дубину и практично разумевање. Наслов презентације: Психологија самопоштовања Разумевање науке о људској вредности и достојанству

Слајд 1: Увод Шта је самопоштовање? Самопоштовање је укупна процена сопствене вредности. Утиче на наше мисли, емоције, мотивацију и понашање. Зашто је важно: Обликује начин на који комуницирамо са собом, другима и светом.

Слајд 2: Основна дефиниција Дефиниција Натанела Брендана: „Самопоштовање је склоност да се осећамо способним да се носимо са основним изазовима живота и да смо достојни среће.“ Два елемента: Само-ефикасност – Поверење у нашу способност да мислимо и делујемо ефикасно Самопоштовање – Поверење у наше право да будемо срећни и живимо достојанствено

Слајд 3: Порекло самопоштовања Почиње у детињству: Родитељска љубав, подршка, признање Искуства успеха, аутономије Утицаји: Породични односи Друштвене интеракције Образовање, медији, култура

Слајд 4: Улога свести Самопоштовање је укоренењено у свести и вољној свести. Морамо бити активно ангажовани у животу—размишљајући, бирајући, делујући. Што смо свеснији, више контроле имамо над својим самопоштовањем.

Слајд 5: Унутрашњи дијалог Самопоуздање се обликује нашим унутрашњим разговорима.

Охрабрујући наспрам осуђујућег самоговорења Мисли попут „Могу то да урадим“ или „Ја сам безвредан“ Промена самоговорења мења самопоуздање током времена.

Слајд 6: Здравно наспрам Нездраво Самопоуздање Здравно: Укоренењено у стварности Флексибилно и отпорно Поддржава раст и повезаност Нездраво: Надувано или потцењено Зависи од одобрења или постигнућа Подложно одбацивању и неуспеху

Слајд 7: Утицај самопоштовања Емоционално здравље: Већа отпорност на стрес  
Мањи ризик од анксиозности и депресије Понашање: Спремност на ризик  
Иницијатива и лидерство Односи: Боље границе Аутентична комуникација

Слајд 8: Практике које граде самопоштовање Самосвест: Вођење дневника,  
рефлексија Искрено живљење: Склад између вредности и понашања Постављање  
циљева: Јасан циљ и напредак Афирмација: Позитивне, стварне изјаве о себи  
Одговорност: Преузимање одговорности за изборе и исходе

Слајд 9: Самопоштовање је пракса Није дар или фиксна особина—стиче се кроз свакодневне  
навике. Расте са сваком акцијом храбрости, искрености, продуктивности и самопоштовања.  
„Веровање у сопствени ум и сазнање да је особа достојна среће је суштина самопоштовања.“ –  
Бранден Слајд 10: Завршне мисли Самопоштовање је основа менталног, емоционалног и  
друштвеног здравља. Разумевање његове психологије нам помаже да изградимо јаче себе и  
заједнице. Почните са свешћу. Делујте са сврхом. Живите са интегритетом.

## Мушкарци су са Марса, Жене су са Венере – Џон Греј

Овде је детаљна презентација о "Мушкарци су са Марса, Жене су са Венере" од Џона Греја — класик о  
односима који објашњава кључне психолошке и емоционалне разлике између мушкараца и жена.  
Презентација: Мушкарци су са Марса, Жене су са Венере Од Џона Греја, доктор филозофије.

Слајд 1: Преглед Аутор: Џон Греј, доктор филозофије. Главна тема: Мушкарци и жене  
су фундаментално различити у начину комуникације, управљања стресом и тражења  
љубави. Сврха: Побољшање разумевања у односима кроз поштовање родних разлика  
уместо њиховог негирања. Публика: Парови, терапеути, тренери за односе.

Слајд 2: Метафора о Марсовцима и Венеријанцима Мушкарци (Марсовци): Цене  
постигнућа, независност и решења. Жене (Венеријанке): Цене повезаност, неговање  
и емпатију. Дошли су са различитих планета, говорили различитим емоционалним  
језицима. Љубав их је спојила на Земљи, али су заборавили своје разлике.

Слајд 3: Кључне разлике у суочавању са стресом Мушкарци: Повлаче се у "пећину"  
да реше проблеме сами. Жене: Осете се боље када причају о проблемима и када их  
неко чује. Неспоразум доводи до огорчености или збуњености.

Слајд 4: Стили комуникације Мушкарци: Комуницирају да пренесу информације или реше  
проблем. Жене: Комуницирају да изразе осећања и емоционално се повежу. Решење: Научити  
да слушају без поправљања (за мушкарце), и да поштују тишину (за жене).

Слајд 5: Мотивација кроз различите потребе Мушкарци су мотивисани када се осећају потребним и када им се верује. Жене су мотивисане када се осећају вољенима и разумеванима. Основна идеја: Не покушавајте да мењате једни друге — цените и подржавајте природу једни других.

Слајд 6: Различито бодовање Жене цене многе мале гесте љубави. Мушкарци мисле да велике гесте доносе више поена. Реалност: Код жена, сваки чин љубави = 1 поен.

Слајд 7: Концепт резервоара љубави Оба партнера имају емоционални резервоар љубави. Пуњење резервоара = доследно задовољавање емоционалних потреба. Када је резервоар празан, настају неразумевања и повлачење.

Слајд 8: Тражење подршке Мушкарци често чекају да буду замољени или се осећају критикованим ако жене траже. Жене треба да користе јасне, ненаметљиве захтеве. Најбоља фраза: „Да ли би био вољан да...?“ Избегавајте: „Ти никад...“ или „Зашто не можеш да...“

Слајд 9: Теорија гумене траке (Мушкарци) Мушкарци се периодично повлаче да би повратили независност. То није одбацивање – већ емотивни предах. Жене не треба да јуре, већ да пруже простор за поновно успостављање везе.

Слајд 10: Теорија таласа (Жене) Жене доживљавају емотивне „таласе“ – успоне и падове. Током пада, потребна им је емотивна подршка, а не савет. Мушкарци треба да потврде осећања и покажу стрпљење.

Слајд 11: Емотивне потребе Примарне потребе мушкараца: Поверење Прихватање Захвалност Дивљење Одобравање Охрабрење Примарне потребе жена: Брига Разумевање Поштовање Посвећеност Потврда Уверење

Слајд 12: Разрешавање конфликта Избегавајте кривицу и претпостављајте позитивне намере. Користите изразе „Осећам“ уместо „Ти чиниш да се осећам...“ Покажите напор да испуните потребе пре него што расправљате о неуспеху.

Слајд 13: Правило 90/10 Усмерите се на 90% онога што можете дати, а не на 10% што вам недостаје. Сваки партнер треба да преузме одговорност за стварање љубави. Очекујући савршенство = пут до разочарања.

Слајд 14: Примена у свакодневном животу Вежбајте емпатију — уђите у туђу перспективу. Одвојите време за разговоре без ометања. Прославите разлике уместо да се расправљате о њима.

Слајд 15: Закључак Мушкарци и жене су различито устројени — ни боље, ни горе. Разумевање и прилагођавање тим разликама је кључно. Узајамно поштовање, комуникација и труд граде дуготрајну љубав. “Не покушавајте да промените једно друго; растите заједно.”

## Тип Ток– Ото Крегера и Џенет Тузен

Ево детаљног материјала о Тип Току од Ота Крегера и Џенет М. Тузен који истражује Мајерс-Бригс индикатор типова (МВТИ) и како типови личности утичу на комуникацију, рад и односе. ТИП ТОК – ДЕТАЉАН МАТЕРИЈАЛ Од Ота Крегера и Џенет М. Тузен

**УВОД У ТИП ТОК Сврха:** Објашњава МВТИ као алат за разумевање разлика у личности. **Циљ:** Побољшање комуникације, тимског рада и самоосвешћења кроз психолошке типове. **Основа:** Теорија психолошких типова Карла Јунга, адаптирана од стране Изабел Бригс Мајерс.

**ЧЕТИРИ ДИМЕНЗИЈЕ МВТИ** Свака особа има преференције у 4 дихотомије, што резултира са 16 јединствених типова личности. 1. Извор енергије (E/I): Екстраверзија (E): Фокус на спољашњи свет; оријентисаност ка акцији. Интроверзија (I): Фокус на унутрашњи свет; оријентисаност ка размишљању. 2. Прикупљање информација (S/N): Осећање (S): Фокус на чињенице, детаље, практичност. Интуиција (N): Фокус на обрасце, могућности, широку слику. 3. Доношење одлука (T/F): Размишљање (T): Логично, објективно, критично. Осећање (F): Личне вредности, емпатија, хармонија. 4. Структура живота (J/P): Процењивање (J): Организовано, планирано, одлучно. Перципирање (P): Флексибилно, спонтано, адаптивно.

**3.6 МВТИ ТИПОВА** Сваки тип је јединствена комбинација 4 преференције (нпр. ISTJ, ENFP, итд.). Пример: ISTJ ("Инспектор"): Практичан, организован, поуздан. ENFP ("Инспиратор"): Енергичан, маштовит, усмерен на људе.

**ОСНОВНИ ПРИНЦИПИ ТИП ГОВОРА** Ниједан тип није бољи: Сваки тип има своје предности и следеће тачке. Тип ≠ понашање: Ради се о преференцији, а не способности. Раст долази из свести: Разумевање вашег типа и типова других смањује конфликте и повећава синергију.

**СТИЛОВИ КОМУНИКАЦИЈЕ ПО ТИПУ** Екстраверти: Говоре да би мислили, изражајни, потребна им је вербална интеракција. Интроверти: Мисле да би говорили, промишљени, више воле писану или 1:1 комуникацију. Сензори: Желе конкретне чињенице, детаље и реалност. Интуитивци: Желе концепте, иновације и могућности. Мислиоци: Цене логику и правичност. Осећајци: Цене хармонију и односе. Судије: Воле структуру и одлуке. Перцептивци: Воле опције и спонтаност.

**ТИПОВИ НА РАДНОМ МЕСТУ** Разумевање типова помаже у: Изградњи тима Развоју лидерства Решавању конфликта Планирању каријере Корисничкој служби Пример: ESFJ напредују у структурираним, људски оријентисаним окружењима. INTP више воле независне, идејно оријентисане пројекте.

**ТИП И СТРЕС** Под стресом: Људи имају тенденцију да се пребацују на своје мање префериране функције. Ово изазива сукобе, забуну и неспоразуме. Пример: ESTJ може постати крути или агресивни под стресом. INFP може се повући и постати претерано осетљив.

**УНАПРЕЂЕЊЕ ОДНОСА ПРЕКО ТИПОВА** Препознајте Разлике: Престаните са осуђивањем и почните са уважавањем. Флексибилна Комуникација: Прилагодите свој приступ преференцијама других. Развојни Менталитет: Сваки тип може научити да се прошири у мање префериране области.

**МВТИ И ЛИЧНИ РАЗВОЈ** Користите тип као почетну тачку, не као оквир. Развијајте емоционалну интелигенцију кроз свест о типу. Размислите о томе како ваше преференције утичу на одлуке, односе и сукобе.

**Приме:** Тип ≠ Судбина: То је начин разумевања, а не ограничење. Познај себе: Свесност о типу подстиче самопоуздање и развој. Познај друге: Емпатија произилази из разумевања различитих перспектива. Примена је кључна: Користите знање о типовима да изградите боље тимове, разговоре и животе.

## Поред нас – Наоми Квенк

Овде је детаљан приказ о "Поред нас: Наша скривена личност у свакодневном животу" од Наоми Квенк, који истражује како се понашамо под стресом кроз призму МВТИ (Мајерс-Бригс индикатор типова) оквира: ПРИКАЗ: "Поред нас" од Наоми Квенк

**Преглед књиге** Аутор: Наоми Л. Квенк Фокус: Истражује инфериорну функцију у Мајерс-Бригс типологији. Тема: Како се наше личности мењају под стресом и зашто можемо да се понашамо "поред себе."

**Освежавање знања о МВТИ оквиру** Свака особа припада једном од 16 МВТИ типова, одређених према преференцијама: Е/И (Екстраверзија / Интроверзија) S/N (Сензинг / Интуиција) Т/Ф (Размишљање / Осећање) Ј/Р (Суђење / Перцепција) Доминантна функција: Наш начин на који се носимо са светом. Инфериорна функција: Најмање развијена и несвесна; активира се под стресом.

**Шта је инфериорна функција?** „Супротност“ доминантној функцији. Појављује се под стресом или умором. Доводи до неконвенционалног, неправилног или емоционалног понашања. Пример: INTJ (доминантна Интровертна Интуиција) може показати Екстравертни Сензинг када је под стресом— постајући импулсиван, склон уживању или преоптерећен.

**Укидачи за инфериорну функцију** Исцрпљеност, сукоби, велике животне промене. Осећај претње, недовољне вредности или губитка контроле. Немогућност ефикасног коришћења доминантних или помоћних функција.

Како сваки тип реагује под стресом MBTI типДоминантаниИнфериоранРеакција на стресISTJSiNe  
Анксиозност, катастрофизацијаENFPNeSiОпсесија чињеницама, тунелска визијаINFJNiSeПрекомерно  
уживање, хиперсвесност о окружењуESTPSeNiПараноја, фаталистичко размишљањеINTPTiFe  
Емоционални испади, преосетљивостESFJFeTiХладно отуђење, прекомерна критичностINTJNiSe  
Импулсивност, непромишљено понашањеISFPFiTeРигидна контрола, експлозивност

„убљење себе“ у инфериорном Људи често осећају срам или конфузију због оваквог понашања. Може довести до међуљудских конфликта или жаљења. Препознавање овог обрасца помаже у поновном успостављању контроле.

Раст кроз свесност Прихватите инфериорну функцију као део себе. Не потискујте—интегришите је током времена. Користите реакције на стрес као сигнал за бригу о себи и размишљање. Изградите емоционалну интелигенцију око окидача.

Практичне примене Лични развој: Препознајте и управљајте несвесним обрасцима. Односи: Разумите зашто други могу да делују „ван карактера“. Радно место: Спречите изгарање и неспоразуме у тиму. Терапија/коучинг: Помаже у прилагођавању интервенција на основу стресног понашања.

Квенкова допринос Пионирски развој разумевања MBTI типова у стресним стањима. Подстицао саосећање према себи и другима у нашим „најгорим“ тренуцима. Продубио психолошку увиду унутар заједнице типова.

Ључни цитат „Инфериорна функција лежи у срцу нашег унутрашњег живота... врата ка несвесном.“

## Неуспех као корак напред – Џон Максвел

Ево детаљног прегледа презентације „Неуспех као корак напред: претварање грешака у степенице ка успеху“ коју је написао Џон К. Максвел — структурирано за употребу у презентацији: НЕУСПЕХ КАО КОРАК НАПРЕД Аутор: Џон К. Максвел Наслов: Претварање грешака у степенице ка успеху

Слајд 1: Увод у Неуспех као корак напред Основна порука: Успешни људи уче из неуспеха; не избегавају га. Главна теза: Разлика између просечних људи и оних који постижу успех је у њиховом перцепцији и реакцији на неуспех. Циљ: Промените своје размишљање да третира неуспех као прилику за раст.

Слајд 2: Мит о неуспеху Неуспех није: Избежив Догађај Објективан Непријатељ Неопозив Истина: Неуспех је део процеса учења.

Слајд 3: Кључни Принцип #1 — Поновно дефинисање неуспеха Нисте неуспех ако не одустанете. Гледајте неуспех као повратну информацију, а не пораз. Преокрените: „Нисам пропао. Само сам пронашао 10,000 начина који не функционишу.“ — Томас Едисон

Слајд 4: Кључни Принцип #2 — Одбаците одбацивање Не интернализујте неуспех. Ви нисте ваше грешке. Здравно самопоштовање помаже вам да се опоравите.

Слајд 5: Кључни Принцип #3 — Учење из сваког неуспеха Питајте: Шта сам научио? Како могу да растем? Шта ћу урадити другачије? Неуспех је најбољи учитељ—ако сте спремни да учите.

Слајд 6: Кључни Принцип #4 — Промените свој одговор Није битан догађај—већ ваша реакција. Изаберите: Одговорност уместо кривице Акцију уместо избегавања Успешни људи преузимају исход и прилагођавају се.

Слајд 7: Кључни Принцип #5 — Преузмите одговорност Прихватите власништво над својим неуспесима. Избегавајте изговоре, упирање прстом или негирање. Лична одговорност убрзава напредак.

Слајд 8: Кључни принцип #6 — Не дозволи да те неуспех дефинише Твоја прошлост не одређује твоју будућност. Прођи кроз неуспех, не живи у њему. Отпорност настаје када раздвојиш личну вредност од учинка.

Слајд 9: Кључни принцип #7 — Прихвати ризик Без ризика нема награде. Сваки успех подразумева мало неуспеха. Што више ризикујеш, то више шанси имаш да успееш.

Слајд 10: Кључни принцип #8 — Упорност после неуспеха Напредуј тако што ћеш брже устати. Упорност разликује успешне од оних заглављених. „Падни седам пута, устани осми.“ — Јапанска пословица

Слајд 11: Квотијент неуспеха (FQ) FQ мери твоју способност да неуспешно покушаваш и настављаш. Висок FQ = Висока отпорност и прилагодљивост Вежбај продуктивно неуспех.

Слајд 12: Неуспех и лидерство Велики лидери: Деле лекције из неуспеха Стварају безбедан простор за друге да неуспешно покушавају и расту Неуспех је део иновације и тимског учења.

Слајд 13: Претвори грешке у раст Брзо греши Јефтино греши Увек учи  
Одмах примени

Слајд 14: 7 корака ка напредовању кроз неуспех Одбијање одбаци Не упири прстом Гледај на неуспех као пролазну фазу Постави реална очекивања Фокусирај се на јаке стране Мењај приступе Опорави се

Слајд 15: Завршна порука "Разлика између просечних људи и успешних људи је у њиховом схватању и реакцији на неуспех." — Џон К. Максвел Настави да учиш  
Настави да ризикујеш Настави да растеш Напредуј кроз неуспех.

## 7 навика успешних људи – Стивен Кови

Ево детаљне презентације засноване на класику Стивена Р. Ковија, "7 навика успешних људи" — структурираног као слајд за презентације, коучинг или учење.  
ДЕТАЉНА ПРЕЗЕНТАЦИЈА: 7 навика успешних људи од Стивена Р. Ковија

Слајд 1: Преглед Наслов: 7 навика успешних људи Аутор: Стивен Р. Кови Сврха: Изградња карактера и развој личне и међуљудске ефикасности кроз унутрашња начела.

Слајд 2: Континуум зрелости Зависност: Ослањаш се на друге (Ти се бринеш о мени). Независност: Бринеш се о себи (Ја могу то да урадим). Међузависност: Сарађујеш да постигнеш више (Ми то можемо да урадимо).

Слајд 3: Навика 1 – Будите проактивни Кључни принцип: Одговорност Концепт: Ви сте творац своје реакције; преузмите иницијативу. Фокус: Круг утицаја насупрот кругу бриге. Практика: Користите проактиван језик („Ја ћу“, „Ја бирам“).

Слајд 4: Навика 2 – Почните с крајем на уму Кључни принцип: Визија Концепт: Дефинишите јасну визију својих животних циљева. Алатка: Лична мисија Фокус: Ускладите свакодневне акције са дугорочним циљем.

Слајд 5: Навика 3 – Најпре најважније ствари Кључни принцип: Приоритет Концепт: Управљајте својим временом и енергијом према важности, а не хитности. Матрица: Матрица управљања временом (Хитно насупрот Важно) Вештина: Самодисциплина; рећи „не“ ометањима.

Слајд 6: Резиме навика 1–3 (Приватна победа) Навика 1: Ви сте главни. Навика 2: Имате смер. Навика 3: Дајете приоритет својим вредностима. Резултат: Независност и самосавлађивање.

Слајд 7: Навика 4 – Размишљајте о добробити свих Кључни принцип: Узајамна корист Концепт: Тражите договоре и односе који су корисни за све. Основа: Размишљање изобиља насупрот размишљању оскудице Практика: Емпатија + Храброст = Добробит за све.

Слајд 8: Навика 5 – Прво покушајте да разумете, па тек онда да будете разумети Кључни принцип: Емпатична комуникација Концепт: Слушајте са намером да разумете, а не да одговорите. Вештине: Рефлексивно слушање Емоционална интелигенција Ефекат: Гради дубоко поверење и утицај.

Слајд 9: Навика 6 – Синергизујте Кључни принцип: Креативна сарадња Концепт: Целина је већа од збира својих делова. Суштина: Прославите разлике Вреднујте тимски рад Отворен дијалог Исход: Иновативна решења.

Слајд 10: Резиме навика 4–6 (Јавно победа) Навика 4: Односи са обостраном користи. Навика 5: Право разумевање. Навика 6: Ефикасна сарадња. Резултат: Међусобна зависност и утицај.

Слајд 11: Навика 7 – Наоштри тестеру Принцип: Обнова Концепт: Редовно се обнављај у четири димензије: Физичка (вежбање, одмор) Ментална (читање, учење) Социјална/Емоционална (односи, емпатија) Духовна (медитација, сврха) Резултат: Одржива ефикасност.

Слајд 12: Бонус – Осма навика (из другог дела Ковија) „Пронађи свој глас и инспириш друге да пронађу свој“ Концепт: Испуњење и допринос у добру радника знања.

Слајд 13: Савети за имплементацију Почни са једном навиком недељно. Напиши личну мисију. Вежбај вођење дневника за размишљање. Користи Ковијев систем недељног планирања. Формирај партнерства за одговорност.

Слајд 14: Завршни резиме НавикаТемаНиво зрелости1. Будите проактивниЛична ОдговорностНезависност2. Почни са крајем у видуВизијаНезависност3. Стављај прво важне ствариПриоритизацијаНезависност4. Размишљај вин-винУзајамна користМеђузависност5. Пружи разумевањеЕмпатијаМеђузависност6. СинергизујСарадњаМеђузависност7. Оштри тестеруОбноваСви нивои

## 17 Непобитних закона лидерства – Џон Максвел

Ево детаљног прегледа презентације по слајдовима заснованог на 17 Непобитних закона тимског рада Џона Максвела. Јавите ми ако желите да ово претворим у JPEG, карусел или HTML формат.

Слајд 1: Насловни слајд Наслов: 17 Непобитних закона тимског рада Поднаслов: Џон Ц. Максвел Слика: Тим заједно пења се на планину

Слајд 2: Уводни садржај: Џон Максвел наглашава да тимски рад остварује снове. Ових 17 закона су основни принципи за изградњу победничких тимова. Применљиво на лидерство, бизнис, спорт и живот.

Слајд 3: 1. Закон значаја Главна порука: Један је премали број за постизање величине. Увид: Велика достигнућа захтевају тимски напор.

Слајд 4: 2. Закон шире слике Главна порука: Циљ је важнији од улоге. Увид: Свако мора видети како се уклапа у ширу мисију.

Слајд 5: 3. Закон нише Главна порука: Сви играчи имају место где највише доприносе. Увид: Велики тимови додељују улоге које се поклапају са јачинама.

Слајд 6: 4. Закон Монт Евереста Кључна порука: Како изазов расте, потреба за тимским радом се повећава. Увид: Већи задаци захтевају јачу сарадњу.

Слајд 7: 5. Закон ланца Кључна порука: Јачина тима зависи од његовог најслабијег члана. Увид: Решите слабости или ризикујете целу мисију.

Слајд 8: 6. Закон катализатора Кључна порука: Победничке екипе имају играче који покрећу ствари. Увид: Катализатори подстичу енергију, учинак и замах.

Слајд 9: 7. Закон компаса Кључна порука: Визија члановима тима даје смер и самопоуздање. Увид: Заједничка визија држи све усмерене и мотивисане.

Слајд 10: 8. Закон труле јабуке Кључна порука: Лоши ставови уништавају тим. Увид: Један негативан члан може отровати културу тима.

Слајд 11: 9. Закон поузданости Кључна порука: Чланови тима морају једни на друге да се ослањају. Увид: Поверење и поузданост су неопходни.

Слајд 12: 10. Закон цене Кључна порука: Тим не остварује свој потенцијал ако не плати цену. Увид: Жртва и посвећеност су од суштинске важности.

Слајд 13: 11. Закон табле резултата Кључна порука: Тим може да се прилагођава када зна где се налази. Увид: Мерење и повратне информације држе тим на правом путу.

Слајд 14: 12. Закон клупе Кључна порука: Велики тимови имају велику дубину. Увид: Успех зависи од више од само почетника — подршка је важна.

Слајд 15: 13. Закон идентитета Кључна порука: Заједничке вредности дефинишу тим. Увид: Култура и јединство се развијају из заједничких принципа.

Слајд 16: 14. Закон комуникације Кључна порука: Интеракција покреће акцију. Увид: Отворена, искрена и честа комуникација је од суштинске важности.

Слајд 17: 15. Закон предности Кључна порука: Разлика између две једнако талентоване екипе је лидерство. Увид: Снажно лидерство даје тим предност за победу.

Слајд 18: 16. Закон високог морала Кључна порука: Када побеђујете, ништа не боли. Увид: Самопоуздање и ентузијазам убрзавају перформансе.

Слајд 19: 17. Закон дивиденди Кључна порука: Улагање у тим се временом умножава. Увид: Дугорочни раст долази од доследног улагања у људе.

Слајд 20: Закључак и примена Садржај: Размислите о свом тиму: који закон захтева највише рада? Водите примером и почните да примењујете ове принципе. Успех је тимски спорт!

Слајд 12: Преиспитивање неуспеха Неуспех није кобан ако му не дозволите да буде. Усвојите растући начин размишљања: напредујте након неуспеха. Учи, прилагођавај се и настави даље.

Слајд 13: Став + Акција = Резултати Дobar став без акције = изгубљен потенцијал. Акција даје вашем ставу сврху и правац. Конзистентност је важна.

Слајд 14: Завршне напомене Став је избор, а не поклон. Он одређује ваш одговор, односе и резултате. Нека ваш став буде ваше највеће богатство—то је оно што прави разлику.

Слајд 15: Размисли и примени Какав је ваш тренутни став према животу, људима и изазовима? Шта ћете учинити данас да побољшате свој став? Кога можете утицати тако што ћете бити промена

## Таленат није довољан – Џон Максвел

Ево како изгледа оквирни план презентације "**Талент Никад Није Довољан**" Џона Максвела, осмишљен за обуку лидера, лични развој или тимске сесије.

---

**Наслов Презентације:** Талент Никад Није Довољан

**Поднаслов:** Откључавање Избора Који Унапређују Ваш Талент

**Аутор:** На основу књиге Џона Максвела

**Припремљено За:** [Ваше Име / Организација]

---

### Слајд 1: Увод

- Цитат: "Таленат је дар, али карактер је избор." – Џон Максвел
- Сврха презентације: Истражити како максимизирати таленат кроз намерне изборе

---

### Слајд 2: Основна Претпоставка

- Сви имају таленат
  - Само таленат није довољан
  - Избори уздижу таленат до величине
-

### Слајд 3: 13 Кључних Избора за Максимизацију Талента

# Избор	Опис
1 Вера	Уздиже ваш таленат кроз самопоуздање
2 Страст	Покреће и напаја ваш таленат
3 Иницијатива	Активира ваш таленат
4 Фокус	Усмерава ваш таленат ка циљу
5 Припрема	Поставља ваш таленат за успех
6 Вежба	Унапређује ваш таленат
7 Упорност	Одржава ваш таленат
8 Храброст	Испитује ваш таленат у тешким временима
9 Спремност на учење	Шири ваш таленат
10 Карактер	Штити ваш таленат
11 Односи	Утичу на развој вашег талента
12 Одговорност	Јача ваш таленат
13 Тимски рад	Умножава ваш таленат

---

### Слајд 4: Вера Подиже Ваш Таленат

- Вера је темељ акције
- Пример случаја: Вера Мајкла Џордана наспрам раног одбијања

---

### Слајд 5: Страст Енергизује Таленат

- Страст одржава мотивацију
  - Таленат без страсти води до изгарања
-

### **Слајд 6: Иницијатива Активира Талент**

- Талент остаје успаван без акције
  - Проактивни људи побеђују
- 

### **Слајд 7: Фокус Усмерава Талент**

- Ометања разређују талент
  - Ласерски фокус доноси резултате
- 

### **Слајд 8–14: Наставите са Осталим Изборима**

- Посветите сваки слајд избору:
    - Припрема
    - Вежба
    - Истрајност
    - Храброст
    - Способност учења
    - Карактер
    - Односи
    - Одговорност
    - Тимски рад
- 

### **Слајд 15: Моћ избора**

- Цитат: „Таленат је почетна тачка. Избор је циљна линија.”
  - Размишљање: Које од 13 избора тренутно занемарујете?
- 

### **Слајд 16: Оквир за закључак**

**Т.А.Л.Е.Н.Т. = Таленат + Став + Учење + Напор + Нега + Тим**

- Подстакните публику да направи план акције
- 

### Слајд 17: Групна вежба (Опционо)

- Оцените себе од 1 до 5 за сваку од 13 опција
  - Изаберите 2 области за побољшање овог месеца
- 

### Слајд 18: Завршни цитат

*"Успех није ствар талента. Већ ствар избора." – Џон Максвел*

## 21 неоспорив закон лидерства – Џон Максвел

Ево детаљног распореда слајдова заснованог на „21 неоспоривим законима лидерства“ Џона К. Максвела:

Слајд 1: Слајд са насловом Наслов: 21 неоспориви закони лидерства Аутор: Џон К. Максвел Тема: Принципи лидерства који одолевају времену

Слајд 2: Увод Лидерство је утицај—ништа више, ништа мање. Ових 21 закон су принципи који се могу научити и применити од стране било кога.

Слајд 3: Закон 1 – Закон поклопца Способност лидерства одређује ниво ефикасности особе. Што је нижа способност појединца да води, нижи је поклопац на њиховом потенцијалу.

Слајд 4: Закон 2 – Закон утицаја Право мерило лидерства је утицај—ништа више, ништа мање. Позиција не ствара лидера; утицај га ствара.

Слајд 5: Закон 3 – Закон процеса Лидерство се развија свакодневно, а не у једном дану. То је животно путовање учења, раста и развоја.

Слајд 6: Закон 4 – Закон о навигацији Свако може да управља бродом, али лидер је тај који креира пут. Лидери оцјењују услове и ефикасно планирају. S

лиде 7: Закон 5 – Закон о додавању Лидери додају вредност служећи другима. Истинско лидерство је усмерено на додавање вредности, а не на њено извлачење.

Слајд 8: Закон 6 – Закон о чврстом тлу Поверење је основа лидерства. Интегритет и поштење су неприкосновени.

Слајд 9: Закон 7 – Закон о поштовању Људи природно следе лидере који су јачи од њих самих. Поштовање се мора заслужити кроз карактер и компетенцију.

Слајд 10: Закон 8 – Закон интуиције Лидери процењују све са лидерским ставом. Интуиција у лидерству разликује изванредне лидере од добрих.

Слајд 11: Закон 9 – Закон магнетизма Ко си, то и привлачиш. Лидери привлаче људе сличног размишљања и вредности.

Слајд 12: Закон 10 – Закон повезивања Лидери морају да досегну срце пре него што затраже руку. Аутентична веза подстиче лојалност и сарадњу.

Слајд 13: Закон 11 – Закон унутрашњег круга Потенцијал вође одређују они који су му најближи. Изградите јак тим да проширите утицај и ефикасност.

Слајд 14: Закон 12 – Закон оснаживања Само сигурни лидери дају моћ другима. Оснаживање других умножава утицај лидерства.

Слајд 15: Закон 13 – Закон слике Људи раде оно што виде. Лидери морају показати понашање које очекују од других.

Слајд 16: Закон 14 – Закон поверења Људи прво верују лидеру пре него што прихвате визију. Веровање у гласника пре него што прихвате поруку.

Слајд 17: Закон 15 – Закон победе Лидери проналазе начин да тим победи. Посвећеност победи инспирише одлучност и креативност.

Слајд 18: Закон 16 – Закон замаха Замах је најбољи пријатељ лидера. Замах олакшава промене и увећава успех.

Слајд 19: Закон 17 – Закон приоритета Лидери схватају да активност није нужно постигнуће. Фокусирајте се на оно што има највећу вредност.

Слајд 20: Закон 18 – Закон Жртвовања Лидер мора да одустане од нечега да би напредовао. Успех захтева личну жртву за добробит других.

Слајд 21: Закон 19 – Закон Временског Оквира Када водити је исто толико важно као и шта радити и куда ићи. Права акција + право време = успех.

Слајд 22: Закон 20 – Закон Експлозивног Раста Да бисте повећали раст, водите следбенике. Да бисте умножили, водите лидере. Оспособите и развијте друге лидере за експоненцијални утицај.

Слајд 23: Закон 21 – Закон Наслеђа Трајна вредност лидера се мери наследством. Право лидерство оставља за собом друге лидере.

Слајд 24: Закључак Лидерство је путовање. Савладавање ових 21 закона помаже у расту утицаја, изградњи јаких тимова и остављању легата.

## Како утицати - Џон Максвел

Овде је детаљан приказ заснован на књизи "Постати особа утицаја" аутора Џона С. Максвела и Џима Дорнана: ПРИКАЗ: Постати особа утицаја од Џона С. Максвела и Џима Дорнана

Слајд 1: Насловни слајд Наслов: Постати особа утицаја Поднаслов: Како позитивно утицати на животе других Аутори: Џон С. Максвел и Џим Дорнан

Слајд 2: Преглед Утицај је кључ успешног лидерства, односа и личног раста. Свако има утицај - ова књига показује како га повећати етички и ефикасно. Четири главне области фокуса: Интегритет, Неговање, Вера и Слушање.

Слајд 3: Основа утицаја: Интегритет Интегритет гради поверење—без њега, утицај се руши. Људи желе да следе лидере којима могу веровати. Будите доследни у вредностима, речима и делима. Цитат: "Људи раде оно што људи виде."

Слајд 4: Неговање других Покажите искрену бригу и пажњу. Људи не брину колико знате док не виде колико вам је стало. Улажите време, пажњу и енергију у развој других. Кључна особина: Охрабрење

Слајд 5: Вера у људе Верујте у друге пре него што они верују у себе. Утицај почиње када видите потенцијал у некоме и помогнете му да га и сам препозна. Очекујте најбоље; често ћете то и добити.

Слајд 6: Слушање за повезивање Слушање гради мостове; само говорење гради зидове. Фокусирано слушање показује поштовање и продубљује односе. Избегавајте ометања—слушајте за значење и емоцију.

Слајд 7: Разумевање људи Емпатија унапређује утицај. Научите шта мотивише и фрустрира друге. Помозите људима да остваре своје циљеве, не само своје.

Слајд 8: Ширење потенцијала Менторство и развој су пресудни. Доделите људима одговорности и ресурсе. Прославите њихове успехе више него своје. Максвелово правило: „Лидери додају вредност служећи другима.”

Слајд 9: Навигација за друге Помозите људима кроз прелазе и изазове. Будите водич — не само власт. Утицај расте када помажете другима да успеју у сложеним ситуацијама.

Слајд 10: Повезивање изван позиције Лидерство засновано на позицији је најнижи облик утицаја. Истински утицај се гради на односима, поштовању и резултатима. Повежите се кроз заједничке вредности и заједничке циљеве.

Слајд 11: Омогућавање Другима Утицај расте када омогућите другима да воде. Делегирајте, менторишите и ослободите одговорност. Будите сигурни у својој улози како бисте помогли другима да засијају.

Слајд 12: Репродуковање Утицаја Крајњи циљ: утицати на оне који утичу. Створите наслеђе улажући у наредну генерацију лидера. Утицај се умножава када постане експоненцијалан кроз друге.

Слајд 13: Резиме – Модел Лествице Утицаја Интегритет Неговање Других Вера у Њих Добро Слушање Разумевање Омогућавање Репродуковање Утицаја

Слајд 14: Завршне Мисли Свако може постати особа утицаја. Почиње са намером и расте уз доследан карактер. Утицај није позиција—то је начин живота. Цитат: „Лидерство је утицај. Ништа више, ништа мање.” – Џон Максвел

## Лидерство Високог Пута – Џон Максвел

Ево верзије презентације Лидерства Високог Пута погодне за објаву на Фејсбуку, коју је осмислио Џон К. Максвел — кратка, визуелно структурирана и спремна за постовање као карусел, дугачак опис или пост заснован на слици: Лидерство Високог Пута По Џону К. Максвелу Спајање људи у свету који дели

Слајд 1: Шта је Лидерство Високог Пута? Лидерство које ставља друге на прво место, прихвата етику и инспирише јединство уместо подела.

Слајд 2: Три Пута Лидерства Ниски Пут – Себичан, манипулативан, токсичан Средњи Пут – Неутралан, пасиван, просечан Високи Пут – Етичан, намерно усмерен, трансформациони

Слајд 3: Основни принципи Интегритет: Доследне вредности Скромност: Вођење кроз служење Поштовање: Вредновање сваке особе Намеравањем: Изабери прави пут свакодневно

Слајд 4: Практике на вишем нивоу Додај вредност другима Реагуј с достојанством, не с егом Води примером Развијај емоционалну интелигенцију

Слајд 5: Зашто је важно Гради поверење Уједињује тимове Ствара трајан утицај Трансформише културу

Слајд 6: Завршна мисао „Не можеш водити људе на место на којем ниси био сам.“ Изаберите виши пут. Свакодневно. Намерно. С душом.

## 5 Нивои Лидерства – Џон Максвел

Ево детаљне презентације која сумира „5 Нивои Лидерства“ Џона Максвела, дизајниране за професионалне презентације и обуке.

---

### 5 Нивои Лидерства – Џон Ц. Максвел ●●●●

Преглед Презентационе Деке:

- Укупно слајдова: ~18
  - Формат: Јасан, визуелан и оријентисан на лидерство
  - Структура: Наслов + Преглед + Анализа по нивоу + Примена + Завршне мисли
- 

### J Преглед слајдова ГЦХИ

---

#### Слајд 1: Почетни слајд

##### 5 нивоа лидерства

Аутор Џон К. Максвел

„Где почињеш није битно—лидерство је путовање.“

---

#### Слајд 2: Увод у 5 нивоа

- Лидерство је утицај — ништа више, ништа мање
  - Лидерство се развија свакодневно, не за један дан
  - Сваки ниво се надовезује на претходни
  - Прави лидери пролазе кроз нивое са намером
- 

#### Слајд 3: Преглед 5 нивоа

Ниво Име	Кључна Реч
1 Позиција	Права
2 Дозвола	Односи
3 Производња	Резултати
4 Развој људи и репродукција	
5 Врхунац	Поштовање

---

## НИВО 1: ПОЗИЦИЈА – Права

### Слајд 4: Шта је то

- Људи вас следе јер морају
- Засновано на називу посла или улози
- Најнижи ниво лидерства

### Слајд 5: Предности и Недостаци

% Давање ауторитета

! Нема стварног утицаја

! Висока стопа одласка ако се не побољша

### Слајд 6: Како расти

- Научите свој посао добро
  - Поступајте са свима с поштовањем
  - Прихватите да је титула само почетак
- 

## НИВО 2: ДОЗВОЛА – Односи

### Слајд 7: Шта је то

- Људи вас прате јер то желе
- Засновано на поверењу и односима

- Основа утицаја

#### **Слајд 8: Кључна понашања**

- Добро слушајте
- Искрено се брините
- Изградите пријатељство и поверење

#### **Слајд 9: Замке које треба избећи**

- Манипулација уместо мотивације
- Фаворизовање
- Емоционално исцрпљивање без граница

---

### **НИВО 3: ПРОИЗВОДЊА – Резултати**

#### **Слајд 10: Шта Је То**

- Људи вас следе због онога што сте постигли
- Доносите резултате и водите примером
- Ствара се замах

#### **Слајд 11: Утицај на Тим**

- Стање духа се побољшава
- Продуктивност расте
- Стиче се кредибилитет

#### **Слајд 12: Како даље напредовати**

- Поставите мерљиве циљеве
- Креирајте културу одговорности
- Прославите победе

---

### **НИВО 4: РАЗВОЈ ЉУДИ – Репродукција**

#### **Слајд 13: Шта то значи**

- Људи вас следе због онога што сте учинили за њих
- Развијате друге лидере

#### **Слајд 14: Карактеристике**

- Намерно менториште друге
- Креирајте водиче за лидерство
- Делегирајте и оснажите

#### **Слајд 15: Ефекат умножавања**

- Повећава лојалност
- Јача тим
- Обезбеђује раст

---

#### **НИВО 5: ВРХУНАЦ – Поштовање**

##### **Слајд 16: Шта је то**

- Људи вас следе због онога ко сте и шта представљате
- Најређи ниво

##### **Слајд 17: Карактеристике вође на врхунцу**

- Размишљање о наслеђу
- Утицај ван организације
- Развија друге лидере на нивоу 4 и 5

---

##### **Слајд 18: Завршне мисли и примена**

- Лидерство је путовање које траје цео живот
- Размислите: На ком нивоу сте са сваком особом коју водите?
- Изазов: Који је ваш план раста да пређете на следећи ниво?

## Развијање лидера око вас – Џон Максвел

Овде је детаљан преглед презентације за „Развијање лидера око вас“ аутора Џона К. Максвела—овај оквир је дизајниран за опремање других, изградњу снажног лидерског канала и стварање културе лидерства која се умножава. Детаљна презентација: Развијање лидера око вас од Џона Максвела

Слајд 1: Насловни слајд  
Наслов: Развијање лидера око вас  
Поднослов: Аутор Џон К. Максвел  
Визуел: Лидер који подиже друге  
Цитат: „Највећи принцип лидерства који сам научио је да ће они најближи лидеру одредити ниво успеха тог лидера.“

Слајд 2: Зашто развијати лидере? Развој лидерства је кључ за: Одржив раст  
Повећан капацитет  
Умножавање утицаја  
Цитат: „Организацију развијате развијајући људе.“

Слајд 3: Највећи повратак вође  
Највећи повратак вође лежи у развоју других лидера — не само следбеника  
Следбеници додају – Лидери множе  
Визуелно: Математички симболи (Сабирање наспрам Множење)

Слајд 4: Улога вође  
Идентификовати потенцијалне лидере  
Обучавати, менторисати и опремити  
Пружити могућности за раст  
Овластити и ослободити

Слајд 5: Идентификација потенцијалних лидера  
Максвелова критеријума (Пет А): Став, Амбиција, Способност, Постигнуће, Усклађеност  
Цитат: „Људи не могу бити обучени да имају потенцијал. Можете само развијати оно што већ постоји.“

Слајд 6: Процес развоја лидерства  
Модел – Покажите пут  
Ментор – Подучавајте и саветујте  
Надгледајте – Пружите повратне информације  
Мотивишите – Подстичите раст  
Помножите – Овластите друге да развијају лидере

Слајд 7: Креирање културе лидерства  
Развојни мисаони став  
Безбедно окружење за грешке  
Лидерство је одговорност свих  
Континуирано учење

Слајд 8: Препреке у развоју лидерства  
Несигурност у главном лидеру  
Страх од замене  
Краткорочно размишљање  
Недостатак визије

Слајд 9: Оснаживање лидера  
Дати ауторитет, а не само одговорност  
Обезбедити ресурсе и поверење  
Повући се и препустити им вођство  
Прославити њихове успехе

Слајд 10: Закон репродукције  
Цитат: „Потребан је лидер да би се изградио други лидер.“  
Лидери који развијају друге лидере мењају будућност организације  
Визуелно: Дрво са гранама које представљају развијене лидере

Слајд 11: Повратак улагања у развој лидерства Повећава капацитет Јача тимску снагу Припрема за наследство Подиже морал и иновације

Слајд 12: Практичне акције за развој лидера Покрените програм развоја лидерства Доделите менторе будућим лидерима Стратешки делегирајте Спроводите редовне прегледе лидерства Понудите књиге и обуке о лидерству

Слајд 13: Фазе лидерске линије: Будући лидери Растући лидери Репродукујући лидери Лидери наслеђа Ускладите сваку фазу са обуком и коучингом

Слајд 14: Студија случаја или пример из стварног живота Опционо: Истакните познатог лидера који је умножио друге лидере Лекције из њиховог процеса

Слајд 15: Кључне поруке Развој лидерства није опциона ствар—неопходан је. Уложите у праве људе. Ваше наслеђе ће бити лидери које оставите иза себе.

Слајд 16: Размишљање и изазов Кога данас развијате? Који системи постоје за раст лидерства? Који је ваш следећи корак?

## Блинк – Малколм Гледвел

Ево детаљне презентације засноване на "Блинк: Моћ размишљања без размишљања" од Малколма Гледвела: Насловни слајд БЛИНК: Моћ размишљања без размишљања Од Малколма Гледвела Дубинско истраживање брзих судова и брзог размишљања

Слајд 1: Преглед Аутор: Малколм Гледвел Објављено: 2005 Жанр: Психологија / Понашање Најважнија идеја: Истражује како доносимо одлуке у делићу секунде и колико тачне—или неисправне—могу бити.

Слајд 2: Кључни концепт - Танко резање Дефиниција: Способност доношења брзих процена на основу ограничених информација. Пример: Готманова студија предвиђања развода посматрањем неколико минута интеракције пара. Импликација: Стручњаци често боље раде са мање информација.

Слајд 3: Моћ несвесног Несвесна когниција: Многе одлуке се доносе без намерног размишљања. Приминг ефекат: Излагање суптилним наговештајима утиче на понашање. Пример: Људи који су подсвесно повезали речи са старијима, ходали су успорено након тога.

Слајд 4: Када брза когниција не успе Пристрасност и предрасуде: Брзе процене могу одразити несвесну пристрасност. Пример: Полицијска пуцњава заснована на расним претпоставкама. Лекција: Свесност наших менталних пречица је кључ за избегавање лоших одлука.

Слајд 5: Значај искуства и стручности: Стручњаци развијају бољу интуицију кроз понављање и повратне информације. Пример: Ватрогасци који осете да би под могао да се уруши пре него што се то стварно деси. Обука: Интуиција се побољшава кроз квалитетна искуства.

Слајд 6: Мрачна страна брзих процена Грешка Ворена Хардинга: Погрешно схватање да добар изглед значи способност за лидерство. Прекомерно ослањање на изглед: Води до лошег запошљавања, погрешних процена. Поука: Брзе процене нису увек исправне.

Слајд 7: Студија случаја - Нови Кока-кола Неуспех тржишног истраживања: Тестови слепог укуса игнорисали су контекст бренда. Недостатак брзе процене: Пропуштање пуне емоционалне и контекстуалне искуствености.

Слајд 8: Студија случаја - Пол Екманов кодирање лица Микро-експресије: Могу открити праве емоције у делићу секунде. Примена брзих процена: Прецизно читање емоција побољшава доношење одлука у полицији, терапији итд.

Слајд 9: Стратегије за побољшање брзих процена Будите свесни предрасуда Избегавајте преоптерећење информацијама Верујте информисаној интуицији, а не осећају у стомаку Створите услове за прецизно брзо размишљање

Слајд 10: Практичне примене У пословању: Запошљавање, преговори, маркетинг У спровођењу закона: Смањење пристрасности у брзом доношењу одлука У односима: Читање суптилних наговештаја у комуникацији

Слајд 11: Критике Блинка Превелика генерализација: Нису све брзе процене корисне. Анегдотски докази: Ослања се на убедљиве приче, не само на податке. Субјективност: Порука „Верујте својим осећајима“ може бити злоупотребљена.

Слајд 12: Коначне поуке Верујте својим инстинктима—али тестирајте их. Брзе процене могу бити прецизне или катастрофалне—контекст је важан. Свесност и рефлексивност су кључеви за оштрење наше интуиције.

## Тачка Прелома – Малколм Гладуел

Наслов: Тачка Прелома — Малколм Гладуел Поднаслов: Како мале ствари могу направити велику разлику

Слајд 1: Увод у Тачку Прелома Аутор: Малколм Гладуел Објављено: 2000. Концепт: Мале акције у право време, на правом месту, са правим људима, могу створити тачку прелома за велике промене.

Слајд 2: Шта је Тачка Прелома? Дефиниција: "Тренутак критичне масе, праг, тачка кључања." Значај: То је тачка када идеја, тренд или понашање пређе праг и шири се као пожар.

Слајд 3: Три правила епидемија Закон малобројних Фактор привлачности Моћ контекста

Слајд 4: Закон малобројних Одређени типови људи играју критичну улогу у ширењу идеја: Повезивачи – Познају много људи; спајају друштвене групе Специјалисти – Информативни стручњаци који уживају у помагању другима Продавци – Убедљиви људи са снажним преговарачким вештинама

Слајд 5: Фактор привлачности Дефиниција: Јединствени квалитет који приморава поруку да „остане“ у уму људи Примери: "Сезамова улица" и "Плава трага" користе понављање и ангажовање Директна примена у маркетингу и образовању

Слајд 6: Моћ контекста Људско понашање је осетљиво и снажно утицано од стране околине Пример: Теорија разбијених прозора (мали знаци нереда воде до већег нереда) Околина може усмерити понашање у позитивном или негативном правцу

Слајд 7: Студија случаја - Хаш Папис Експлозија продаје средином 1990-их након што су трендсетери у Њујорку прихватили бренд Показује како се мода и друштвене епидемије шире

Слајд 8: Студија случаја - Пад криминала у Њујорку Криминал је опао почетком 1990-их услед малих промена (нпр. уклањање графита, сузбијање избегавања плаћања) Јача 'Моћ контекста'

Слајд 9: Преломне тачке у пословању Покретање новог производа или услуге Вирусни маркетинг и култура утицаја Идентификовање и коришћење Конектора, Мавена и Продаваца

Слајд 10: Преломне тачке у друштву Друштвени покрети (нпр. грађанска права, климатска акција) Идеје које мењају друштвене норме (нпр. рециклажа, рад на даљину)

Слајд 11: Стварање сопствене преломне тачке Препознајте лепљивост своје поруке Искористите праве људе Обликујте окружење или контекст Пратите и прилагођавајте се — преломна тачка је често непредвидива

Слајд 12: Основне поруке Мале промене могу имати велики утицај Друштвене епидемије су под утицајем људи, поруке и контекста Стратешка акција у правом тренутку = огроман утицај

Сада имате знање човека или новог доба СЕО. Ако имате било каква питања, можете се обратити на [richbonfigli@gmail.com](mailto:richbonfigli@gmail.com), или позовите 1-302-985-1184