



Работилница- Ръководство за обучители

1. Мотивационно-хигиенна теория на Херцберг (Теория на два фактора)¹

За да разбере по-добре нагласите и мотивацията на служителите, Фредерик Херцберг извърши проучвания, за да определи кои фактори в работната среда на служителя са предизвикали удовлетворение или недоволство. Той публикува своите открития в книгата от 1959 г. „Мотивацията за работа“

Проучванията включваха интервюта, в които служители, където питаха какво ги радва и недоволства от тяхната работа. Херцберг откри, че факторите, предизвикващи удовлетворение от работата (и вероятно предполага мотивация), са различни от тези, причиняващи недоволство от работа. Той разработи мотивационно-хигиенната теория, за да обясни тези резултати. Той нарече мотиваторите на удовлетворителите и факторите на хигиена на неудовлетворителите, използвайки термина „хигиена“ в смисъл, че се считат за поддържащи фактори, които са необходими за избягване на недоволството, но сами по себе си не осигуряват удовлетворение.

Следващата таблица представя първите шест фактора, предизвикващи недоволство, и първите шест фактора, предизвикващи удовлетворение, изброени в реда от по-високо към по-ниско значение.

Фактори, влияещи на нагласите за работа

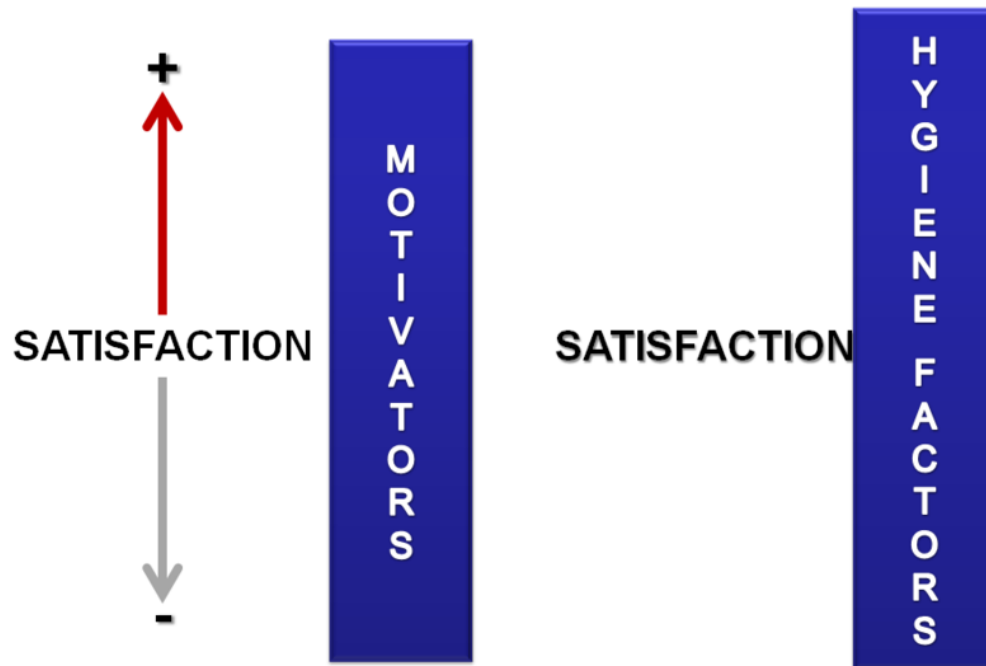
водещи до недоволство	Водещи до удовлетворение
<ul style="list-style-type: none">• Политика на компанията• надзор• Връзка с / шефа• Условия на работа• Заплата• Връзка с / връстници	<ul style="list-style-type: none">• Постигане• Признаване• Самата работа• Отговорност• Напредък• Растеж

Херцберг аргументира, че тъй като факторите, предизвикващи удовлетворение, са различни от тези, които предизвикват недоволство, двете чувства не могат просто да се третираат като противоположности един на друг. Обратното на удовлетворението не е недоволството, а по-скоро не удовлетворението. По същия начин обратното на недоволството не е недоволство.

Макар че на пръв поглед това разграничение между двете противоположности може да звучи като игра на думи, Херцберг твърди, че има две различни човешки потребности. Първо, има физиологични нужди, които могат да бъдат задоволени с пари, например за закупуване на храна и подслон. Второ, има психологическата необходимост да се постигне и расте и тази потребност се изпълнява от дейности, които причиняват растеж на човек.

¹ <http://www.netmba.com/mgmt/ob/motivation/herzberg/>

От горната таблица с резултати се забелязва, че факторите, които определят дали има недоволство или няма недоволство, не са част от самата работа, а по-скоро са външни фактори. Херцберг често нарича тези хигиенни фактори като фактори "KITA", където KITA е съкращение за Kick In The A ..., процесът на предоставяне на стимули или заплахата от наказание, за да накара някой да направи нещо. Херцберг твърди, че те осигуряват само краткосрочен успех, защото мотивационните фактори, които определят дали има удовлетворение или няма удовлетворение, са присъщи на самата работа и не са резултат от стимули за моркови и пръчки.



Последици за мениджмънта

Ако теорията за мотивационно-хигиенната теория е налице, ръководството не само трябва да осигурява хигиенни фактори, за да избегне недоволството на служителите, но и трябва да осигури фактори, присъщи на самата работа, за да могат служителите да бъдат удовлетворени от работата си.

Херцберг твърди, че за вътрешната мотивация се изисква обогатяване на работните места и че това е непрекъснат процес на управление. Според Херцберг:

Работата трябва да има достатъчно предизвикателство, за да се използва пълната способност на служителя.

Служителите, които демонстрират нарастващи нива на способности, трябва да получават нарастващи нива на отговорност.

Ако работата не може да бъде проектирана така, че да използва пълните способности на служителя, тогава фирмата трябва да обмисли автоматизиране на задачата или замяна на служителя с такъв, който има по-ниско ниво на умения. Ако човек не може да бъде напълно използван, тогава ще възникне проблем с мотивацията.

Критиците на теорията на Херцберг твърдят, че двуфакторният резултат се наблюдава, защото е естествено хората да вземат кредит за удовлетворение и да обвиняват недоволството от външни фактори. Освен това удовлетвореността от работата не означава непременно високо ниво на мотивация или производителност.

Теорията на Херцберг е широко четена и въпреки слабостите ѝ, трайната ѝ стойност е, че тя признава, че истинската мотивация идва от човека, а не от KITA фактори.



2. Вземане на решение

Като цяло процесът на вземане на решения помага на мениджърите и другите бизнес професионалисти да решават проблеми, като проучват алтернативни решения и вземат решение за най-добрия път. Използването на стъпка по стъпка е ефективен начин за вземане на обмислени, информирани решения, които имат положително въздействие върху краткосрочните и дългосрочните цели на вашата организация.

Процесът на вземане на бизнес решения обикновено се разделя на седем стъпки. Мениджърите могат да използват много от тези стъпки, без да ги осъзнават, но придобиването на по-ясно разбиране на най-добрите практики може да подобри ефективността на вашите решения.

Стъпки от процеса на вземане на решения

По-долу са седемте ключови стъпки от процеса на вземане на решения.

- Определете решението. Първата стъпка при вземането на правилното решение е разпознаването на проблема или възможността и решаването му. Определете защо това решение ще има значение за вашите клиенти или колеги.
- Събирам информация. След това е време да съберем информация, за да можете да вземете решение въз основа на факти и данни. Това изисква да се направи оценка на стойността, да се определи каква информация е релевантна за съответното решение, както и как можете да го получите. Запитайте се какво трябва да знаете, за да вземете правилното решение, след което активно потърсете всеки, който трябва да бъде замесен.

“Мениджърите търсят набор от информация, за да изяснят своите възможности, след като идентифицират проблем, който изисква решение. Мениджърите могат да се стремят да определят потенциалните причини за проблем, хората и процесите, участващи в проблема, и всички ограничения, поставени в процеса на вземане на решения ”, казва Chron Small Business.

- Определете алтернативи. След като разберете ясно проблема, е време да идентифицирате различните решения, с които разполагате. Вероятно е да имате много различни опции, когато става въпрос за вземане на решение, така че е важно да излезете с редица опции. Това ви помага да определите кой начин на действие е най-добрият начин за постигане на вашата цел.
- Претеглете доказателствата. В тази стъпка ще трябва да „оцените за осъществимост, приемливост и желание“, за да знаете коя алтернатива е най-добрата, според експертите по управление Фил Хигсън и Антъни Стърджъс. Мениджърите трябва да могат да преценят плюсовете и минусите, след което да изберат опцията, която има най-големи шансове за успех. Може да е полезно да потърсите второ доверие, за да получите нова гледна точка по въпроса.
- Изберете сред алтернативите. Когато дойде време да вземете своето решение, бъдете сигурни, че сте разбрали рисковете, свързани с избория от вас маршрут. Можете също така да изберете комбинация от алтернативи сега, когато напълно разберете цялата необходима информация и потенциалните рискове.
- Поемам инициатива. След това ще трябва да създадете план за изпълнение. Това включва идентифициране на необходимите ресурси и получаване на подкрепа от служители и заинтересовани страни. Привличането на други хора с вашето решение е



ключов компонент за ефективно изпълнение на вашия план, така че бъдете готови да адресирате всички въпроси или проблеми, които могат да възникнат.

- Прегледайте решението си. Често пренебрегвана, но важна стъпка в процеса на вземане на решение е оценяването на вашето решение за ефективност. Запитайте се какво сте направили добре и какво може да бъде подобро следващия път.

„Дори и най-опитните собственици на бизнес могат да се поучат от грешките си... бъдете готови да адаптирате плана си при необходимост или да преминете към друго потенциално решение“, обяснява Chron Small Business. Ако установите, че решението ви не се е получило по начина, по който сте планирали, може да искате да преразгледате някои от предишните стъпки, за да определите по-добър избор.

Общи предизвикателства при вземане на решения

Въпреки че следващите стъпки, описани по-горе, ще ви помогнат да вземете по-ефективни решения, има някои клопки, за които трябва да се обърнете внимание. Ето общи предизвикателства, с които може да се сблъскате, заедно с най-добрите практики, които да ви помогнат да ги избегнете.

- Прекалено много или недостатъчна информация. Събирането на подходяща информация е от ключово значение при подхода към процеса на вземане на решения, но е важно да се определи колко основна информация е наистина необходима. „Претоварването с информация може да ви остави объркани и заблудени и да ви попречи да следвате интуицията си“, според списание Corporate Wellness.

В допълнение, разчитането на един единствен източник на информация може да доведе до пристрастия и дезинформация, което може да има катастрофални последици по линия.

- Погрешно идентифициране на проблема. В много случаи проблемите около вашето решение ще бъдат очевидни. Въпреки това, ще има моменти, когато решението е сложно и не сте сигурни къде се крие основният проблем. Провеждайте задълбочени изследвания и говорете с вътрешни експерти, които изпитват проблема от първа ръка, за да го смекчат. Това ще ви спести време и ресурси в дългосрочен план, казва списание Corporate Wellness.
- Свръх увереност в резултата. Дори и да следвате стъпките на процеса на вземане на решения, все още има вероятност резултатът да не бъде точно този, който сте имали предвид. Ето защо е толкова важно да определите валиден вариант, който е правдоподобен и постижим. Прекалената самоувереност при невероятен резултат може да доведе до неблагоприятни резултати.

Вземането на решения е жизненоважно умение на работното място, особено за мениджърите и лидерите на ръководни длъжности. Следването на логическа процедура като тази, описана тук, заедно с запознаването с общи предизвикателства, може да помогне да се осигури както обмислено вземане на решения, така и положителни резултати.

Демократично вземане на решения

Демократичното вземане на решения работи добре, когато изборите са ясни, когато вашият екип е добре информиран и когато вашата култура обхваща правилото за мнозинство.

Правила за мнозинство.



Демократичното вземане на решение е, когато лидерът се откаже от авторитета на дадено решение и представи поредица от опции на цялата група да гласува. След това се приема опцията, приета от мнозинството от групата.

Демократичната система, или „управлението на мнозинството“, обикновено се проследява в древногръцките градове, макар че е вероятно хората да са гласували под една или друга форма през цялата човешка история.

Професионалисти

- Прозрачен процес
- Възприема се като справедливо
- Хората лесно разбират мястото, където процесът започва и завършва (за разлика от консенсус и съгласие)

Против

- Уязвим за групово мислене или политическа кампания
- Мнозинството чувства малка нужда от компромиси с малцинството
- Липса на собственост върху решенията за прилагане - „Не гласувах за това!“

Процеса

1. Преценете ситуацията и разработете своите възможности
2. Свикайте събрание за гласуване
3. Определете адвокат за всяка опция
4. Проведете своевременно дебат между защитниците
5. Гласуване (да, не, въздържайте се)
6. Препройте гласовете и продължете да гласувате, ако съществува безизходица

Избягвайте тези обичайни капани

Страх от несъгласие

Тъй като гласуването видимо подрежда една група срещу друга, участниците, които са склонни да избягват конфликти, могат да мълчат, дори ако имат ценни прозрения, които да допринесат. Преди да започне гласуването и фракциите имат шанса да излязат, помолете участниците да запишат позицията си и всички въпроси, които могат да имат.

Напрежението ескалира и групите спорят неуважително

Напомнете на всички за споделеното им предназначение и ако е необходимо, направете почивка, така че страните да имат момент да се разхладят.

Тиранията на мнозинството

Ако използвате гласуването многократно, има голям шанс, че елементите с ниска мощност или различни гледни точки ще бъдат многократно отхвърлени. Първо, не забравяйте да ограничите правата на глас на хората, които ще бъдат пряко засегнати от решението (т.е. не казвайте на цялата компания да каже над типа бюро, което използва само един екип). Второ, помислете за даване на повече ефирно време на по-малко изявени гласове по време на дебата.



Алтернативни модели

Ако има натиск във времето и групата е много раздвоена, върнете се на консултативните.

Или, ако групата е много раздвоена и единството е важно, резервно съгласие.

Ако видите или една от възможностите, най-добре е да предупредите групата отпред, че можете да преминете към алтернативен модел.

Вземете решения като лидер

„Никога,, в името на мира и тишината “не отричайте собствения си опит или убеждения.“ Dag Hammarskjöld, носител на Нобелова награда за мир. Лидерите не се страхуват да вземат трудни или непопулярни решения, защото имат увереност в себе си и в своите способности. Те знаят възможностите и ресурсите си за нерешителност. През годините съм взимал много грешни решения като лидер, но ключът е да се научите от тях и да продължите напред.

Упражнение: Полезно е да вземете някои демократични решения по различни бизнес теми и след това да обсъдите резултатите от резултата.

Някои хора от групата могат да станат ръководител на компания, а повечето служители. След това можете да обсъдите теми, които идват в съзнанието на хората, като увеличаване на заплатата, закупуване на нови машини и да ги оставите да говорят за предимствата и недостатъците. В крайна сметка ги питате дали биха взели същото решение, ако бяха от другата страна на групата.

3. Счупен телефон

Това е малка игра, която да помогне на хората с тяхната слушателна практика и тя развива съзнанието за произнасяне.

Дайте на едно лице от групата изречение, което той или тя трябва да запомни и да предаде на следващия човек, като прошепне.

Следващият човек ще прехвърли изречението надолу по реда на следващия и така нататък, докато накрая стигне до последния човек в групата. След това този човек от групата ще трябва да се изправи и да каже каква е присъдата.

Това упражнение може да бъде забавно и почивка от нормалната рутина на обучение. Учителите могат да конструират изречения с думи, които може да звучат подобно на другите, като например работа (ходене), мързелив (дама), трева (чаша) и т.н. Наистина е смешно да чуеш изречението в края, защото това често е безумно изкривяване на оригинала. Студентите често се забавляват колко смешно е станало в крайна сметка и по-важното е да осъзнаят стойността на правилното произношение.

4. Активно участие

Във всички настройки активното участие означава да правите, а не да ви правим. Той подобрява резултатите от обучението в класната стая, тъй като учениците застъпват собствения си образователен опит и се самозастъпват, което може особено да помогне на рисковите ученици да получат максимална полза. Освен това подобрява резултатите от лечението, като мотивира и овластява пациентите да вземат решения и да се чувстват в контрол. На работното място подобрява производителността и морала.



В крайна сметка това означава да поемете отговорност за собствената си държава, каквато и да е тя, и да не се оставяте да бъдете отклонени към страничните линии.

5. Изпитания на публични изказвания ²

Змии? Глоба. Flying? Няма проблем. Ораторство? Олеле! Само мисленето за публично говорене - рутинно описано като един от най-големите (и най-често срещаните) страхове - може да накара дланите ви да се потят. Но има много начини да се справим с това безпокойство и да се научим да изнасяме запомняща се реч.

В първа част от тази серия, Овладейвайки основите на комуникацията, споделих стратегии за подобряване на начина, по който общувате. В част втора разгледах как да прилагам тези техники, когато взаимодействате с колеги и ръководители на работното място. За третата и последна част от тази поредица ви предоставям съвети за публични изказвания, които ще ви помогнат да намалите тревожността си, ще разсеете митовете и ще подобрите представянето си.

27 Полезни съвети за преодоляване на страха ви от публично говорене ³

Средният човек класира страха от публично говорене (известен също като глософобия) по-висок от страха от смъртта. Истината е, че този страх може да навреди на вашия професионален и личен живот.

Може би сте били там преди.

Чувствате се нервен, дланите ви се потят, стомахът ви се връзва в възли. Не искате да го правите. Но можете да преодолеете този страх от устни презентации с тези прости съвети за публично говорене!

В бизнеса е от съществено значение да можете да постигнете своята точка. Вероятно всички ние един ден ще трябва да говорим публично. Независимо дали правим официална презентация пред публика или просто молим шефа си за повишение, уменията за говорене са от съществено значение за постигането на напред в професионална обстановка.

Страхът от публичното изказване е много реален. Има обаче техники, които ще ви помогнат да преодолеете страховете си. Има дори начини да помогнете да впрегнете енергията си по положителен начин.

Продължете да четете, ако искате да научите как...

1) Организирам се

Когато организирате всичките си мисли и материали, това ви помага да станете много по-спокойни и спокойни. Когато имате ясни, организирани мисли, това може значително да намали вашето говорещо безпокойство, защото можете по-добре да се съсредоточите върху едно нещо, което е под ръка, като давате страхотна реч.

2) Практикувайте и се подгответе широко

² <https://www.extension.harvard.edu/professional-development/blog/10-tips-improving-your-public-speaking-skills>

³ <https://www.briantracy.com/blog/public-speaking/27-useful-tips-to-overcome-your-fear-of-public-speaking/>



Нищо не заема мястото на практикуване и подготовка за вашата реч. Изпишете скрипт на ключовите си точки, но не четете от сценария дума за дума. Подгответе се за речта си толкова добре, че да можете да отговорите на всеки възможен въпрос, хвърлен към вас.

3) Елиминирайте страха от отхвърляне

„Ами ако публиката ми мрази моята реч? Ами ако ме излъжат извън сцената? “ Опитайте се да премахнете всичките си страхове от отхвърляне. Публиката е там, за да ви послуша с причина.

4) Съсредоточете се върху моделите

Когато говорите, опитайте се да влезете в ритъм или поток. Дръжте изреченията си кратки и точни и повтаряйте ключови точки. Кратка пауза между точките може да добави очакване към това, което ще кажете по-нататък.

5) Гледайте се в огледалото

Практикувайте речта си пред огледалото, сякаш говорите директно с някого. Ако наистина искате да научите как да подобрите уменията за публично говорене, тогава ...

Обърни внимание на:

- Вашите изражения на лицето
- Вашите жестове
- Вашите движения на тялото
- Колко приветливо изглеждате?

Когато имате нежни изрази и спокойно поведение, когато говорите, ще бъдете по-приветливи към аудиторията си.

6) Запишете се и научете своя глас

Запишете речта си на вашия телефон или видеокамера. Запишете се, като говорите от началото до края. След това го слушайте или го гледайте и си записвайте как бихте могли да го направите по-добър. Някои хора не обичат да слушат звука на гласа си на касета, така че е важно да свикнете със собствения си стил на глас и говорене.

7) Работете върху дишането си

Когато се съсредоточите върху дишането си, гласът ви ще има повече резонанс и ще се отпуснете. Дишайте спокойно и се фокусирайте върху влизането в ритъм. Въпреки че това е публично говорене, дишането ще помогне за намаляване на стреса и подобряване на яснотата във всички области на живота.

8) Практикувайте още малко

Когато някой ме попита как може да изгради ефективни комуникативни умения и да подобри публичното си говорене, цитирам му думите на Елберт Хъбард, който каза: „Единственият начин да се научим да говорим е да говорим и да говорим, да говорим и да говорим и говори и говори и говори.“

9) Дайте своята реч на друго лице



Има много хора, на които можете да практикувате. Не забравяйте да кажете на човека да бъде напълно честен с вас в своята критика.

Примери за хора, на които можете да практикувате:

- Значителен друг
- Вашите приятели
- Вашите родители
- Твоето куче

Говоренето директно с друг човек ще ви помогне да се отпуснете и ще ви даде опит с получаването на обратна връзка от някого. Ако имат въпроси относно вашата реч, вероятно членовете на аудитория ще имат същите въпроси.

10) Класове за публично говорене

Намерете страхотен треньор или наставник. Има много групи, към които можете да се присъедините, за да научите изкуството на публичното говорене. Група като Toastmasters е с нестопанска цел и помага на хората да преодолеят страховете си, като ги карат да практикуват да говорят по теми над и над.

11) Леко упражнение преди да говори

Упражнението леко преди презентация може да накара кръвта ви да циркулира и да изпрати кислород до мозъка ви. Разходете се преди реч или направете няколко огъвания на коляното.

Този малък трик е един от любимите ми съвети за говорене. Ще се изумите от това, което може да направи малкото притока на кръв.

12) PowerPoint може да бъде наистина страхотен или наистина лош

Понякога притежаването на PowerPoint може да бъде най-добрият ви приятел. Може да ви помогне, ако загубите влака си на мисълта, задържайте аудиторията си ангажирана и да дадете на хората добро място за грабване на бележки и основни точки.

Не поставяйте обаче параграфи и 1 670 987 други неща на един слайд.

13) Дори Уорън Бъфет отначало имаше тревожност в публичното изказване

Бъфет преодолява страховете си, като преподава принципи за инвестиране на хората два пъти на неговата възраст. Принуди се да говори с хората. Той практикува тези умения отново и отново. Бързо напред към днес и хората висят на всяка негова дума. Всъщност цитатите на Уорън Бъфет се превърнаха в едни от най-известните и търсени хапки за инвестиране на мъдрост в света.

14) Отпийте вода, която е топла или стайна температура

Понякога изстискването на малко лимон във водата също помага. Той помага за смазване на гърлото. Опитайте се да избягвате сладките напитки преди да говорите. Те могат да изсушат устата ви и да затруднят разговора.

15) Прочетете красноречието в публичното изказване от д-р Кенет Макфарланд



Макфарланд, който почина през 1985 г., е известен още като „деканът на американските публични оратори“, а в своята книга изобщо не е говорил за методология или техника.

Централното му послание, което ми повлия много силно, когато започнах да говоря публично, беше, че ключът към красноречието е емоционалният компонент, който говорителят носи на темата.

Казано по друг начин, отправната точка да бъдеш отличен оратор е наистина да ти пука за темата. Ето, ето няколко вдъхновяващи цитата, които ще ви помогнат да внесете малко страст в изказванията си.

16) Изберете тема, която наистина ви интересува

Как да изберете тема, която наистина ви интересува:

Темата би трябвало да има неразбираемо въздействие върху вас

Искате да го споделите с други

Интензивно чувствате, че другите биха могли да се възползват от вашите знания

Можете да говорите за това от сърце

Когато говорите за нещо, за което страстно ви пука, ще бъдете по-удобни и ще се чувствате по-уверени в стихията си.

17) Знайте 100 думи за всяка дума, която говорите

Ърнест Хемингвей написа, че „За да пишеш добре, трябва да знаеш 10 думи по темата за всяка дума, която пишеш. В противен случай читателят ще знае, че това не е вярно писане.“

Говорейки, трябва да знаете 100 думи за всяка дума, която говорите. В противен случай аудиторията ви ще има усещането, че всъщност не знаете за какво говорите.

18) Фокусирайте се върху материала, а не върху публиката

Съсредоточете се върху предоставянето на вашия материал по възможно най-добрия начин. Не се притеснявайте от реакциите на публиката.

19) Отпуснете се и забравете за страха си от публично изказване

Когато изоставите стреса си и го отпуснете, той облекчава тялото ви и ви прави по-малко напрегнати. Погледнете №24 за интересен начин, който може да ви помогне да се отпуснете. . .

20) Не премазвайте реакциите на публиката

Винаги ще има някой от публиката по телефона или да се прозява. Не забравяйте, че винаги ще има хора, които са отегчени или уморени. Нито една от тези реакции на публиката няма нищо общо с вас лично.

21) Избягвайте да говорите твърде бързо

Говоренето бързо по време на реч пречи на вашите модели на дишане. Ако говорите твърде бързо, ще дишате по-малко. Чувството на задух ще ви направи паника и по-податливи на страх. Практикувайте забавяне, когато говорите, и ще бъдете по-спокойни и спокойни.

22) Накарайте вашата нервна енергия да работи за вас



Научете се да канализирате нервната си енергия в положителна енергия. Да бъдеш нервен е форма на адреналин. Можете да го използвате по положителен начин, за да помогнете да направите безобразно представяне по време на публични изказвания.

23) Платете всяка цена и отделете всяка сума, за да говорите добре

Вземете решение веднага, че искате да се научите да говорите и да се научите да говорите добре. Бъдете готови да платите всяка цена и отидете на всякакви дължини, за да постигнете целта си.

Виждал съм хора да прескачат други хора в кариерата си, като преодоляват говорното си безпокойство. В дългосрочен план толкова по-добър си и толкова по-добре ще го постигнеш все по-далеч и по-далеч ще вървиш в своята бизнес кариера.

24) Медитирайте 5 минути на ден

Медитацията може да ви помогне да изчистите главата си от негативни мисли. В статия във „Форбс“ Дан Харис, ко-водещ на „Нощна линия и Добро утро Америка“, обсъди безпокойството си в публичното изказване и как медитирането в продължение на 5 минути на ден му помага да изкорени негативните мисли от ума си.

Ако се интересувате от научаването на медитацията, Джак Кенфийлд публикува много полезна статия за начинаещи. Не забравяйте да проверите как да медитирате за яснота, интуиция и насоки за инструкции стъпка по стъпка и безплатен справочник.

25) Гордейте се с работата си и признайте успеха си

Най-силният ви критик сте вие. Когато приключите с реч или изнасяте презентация, си погладете гърба. Превъзможнахте страховете си и го направихте. Имайте гордост в себе си.

26) Разработете план за подобряване на следващата си реч

Практиката ви прави перфектни. Ако има видео на речта ви, гледайте го и си правите забележки как можете да го подобрите за следващия път.

Как мислите?

Има ли области, които смятате, че бихте могли да подобрите?

Изглеждахте ли сковани или правите някакви странни изражения на лицето?

Използвахте ли PowerPoint в своя полза? Помогна ли?

Използвахте ли „хм“ често?

Как беше ритъмът ти?

Напишете всичко, продължете да практикувате и да се усъвършенствате. След време ще прогоните всичките си страхове от публични изказвания.

Между другото:

Винаги трябва да запазите окончателната версия на речта си за по-късна употреба. Повечето изказвания могат да бъдат превърнати в книга, която ще ви помогне да развие кариерата си. Ако се интересувате от това, не забравяйте да научите как да напиша книга, като използвате моя доказан процес.^[1]



27) Използвайте мощната речева пауза

Мощната речева пауза може да бъде най-важната техника за говорене, която някога ще научите. Това не само ще ви помогне да преодолеете страха си от публични изказвания, но и ще ви помогне да овладеете контрола си върху емоционалното въздействие на вашите изказвания.

Тази тайна е нещо, което използвам от много години. Всъщност драматичните паузи са толкова мощни, че трябва да бъдат незаконни.

В музиката цялата красота се съдържа в тишината между нотите. При говоренето драмата и силата на речта се съдържат в тишините, които създавате, докато се движите от точка на точка.

Това е изкуство, което можете да научите с практика.

6. Развитие на креативността за предприемачите (упражнение за картиране на ума)

от Verein Multikulturell, Австрия

Упражнение: Преоткриване на колелото

1. Преглед

Преоткриване на колелото е секционизирано персонализирано упражнение за картиране на ума, при което хората имат задачата да изследват различни стратегии на предприемаческия процес. Процесът се състои от три цикъла, които варират от индивидуални задачи до съвместна групова работа. Това упражнение е да стимулира всеки участник концепция за себе си и стойността, която те дават на своята креативност. Целта на упражнението е да помогне на хората да имат достъп до своите способности за създаване на идеи и иновации. Чрез идентифициране на техните средства и ресурси участниците ще трябва да подобрят съществуващите идеи или да признаят нови

възможности.



Цикъл 1: Предлагане и илюстриране на собствена предишна идея.

Цикъл 2: Разработване или регенериране на културни характеристики в продукт или услуга.

Цикъл 3: Съвместно размисъл и развитие.

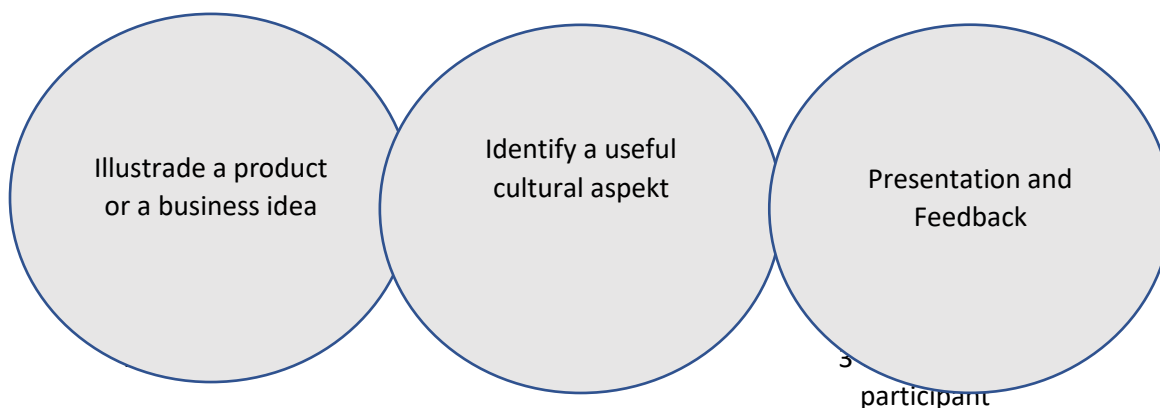


2. Процедури

Всеки кандидат ще бъде снабден с инструменти (списания, цветни маркери, малък бележник или дневник). Участниците ще седнат в кръг с инструментите, поставени в центъра. Сесията ще започне с илюстрацията на модератора на колелото на голям лист и кратко обяснение на всеки цикъл. Всеки кандидат трябва да предостави карта на ума или илюстрации на идеята си за цикъл 1 и цикъл 2. Това може да направи с рисунки или изрязвания от списания от снимки и фрази. Те могат да имат 10-15 минути за всеки цикъл.

- Започвайки с първия цикъл всеки индивид ще проучи потенциала на повтарящия се продукт или бизнес идея, който винаги е имал, ще идентифицира своите неуспехи или страхове и ще излезе с възможно решение.
- Във втория цикъл участниците ще трябва да идентифицират нещо в своята култура (исторически паметник, музика), което биха искали да споделят или комерсиализират. След това те могат да развият вече съществуващата концепция, използвайки своите иновативни и творчески умения.
- В третата фаза всички участници ще участват в презентационен процес за 3-5 минути. За презентацията участниците могат да изберат идея от цикъл 1 или цикъл 2. Тук могат да отбележат всякакви нови подобрения, за да подобрят идеите си с новопридобития принос от другите.
- След презентациите ще се проведе кратка дискусия и съвместна сесия за подобряване. На участниците ще бъде разрешено да поискат лична обратна връзка от групата.

Cycles 1 - 3^[T2]



3. резултат

- Всеки индивид ще може да идентифицира своите таланти и умения в създаването на нови идеи или разработването на съществуващи.



- Практика за идентифициране и използване на техните средства / ресурси за предприемачески идеи
- да се чувстват по-удобно и уверено да представят собствените си идеи.
- Научете се да бъдете активни в търсенето на надеждни решения за преодоляване на неуспехите.
- Научете се да си сътрудничите и да се свързвате с мрежи за укрепване на идеите.
- Демонстрирайте своите културни различия като сила, която може да се използва за овластяване и саморазвитие на общността

7. Оценка: Портфолио от упражнения и малки проекти на участниците

За да проверите способностите на участниците, можете да направите малки упражнения, като да оставите всеки да композира и да представи малко да говори за хоби, тяхната бизнес идея, миналия уикенд или какво искат да правят.