

Atelier - Ghid pentru formatori

1. Teoria motivației-igienă a lui Herzberg (teoria a doi factori)

Pentru a înțelege mai bine atitudinile și motivația angajaților, Frederick Herzberg a efectuat studii pentru a determina care factori din mediul de muncă al unui angajat au provocat satisfacție sau nemulțumire. Și-a publicat descoperirile în cartea din 1959 „Motivația pentru a munci”

Studiile au inclus interviuri în care angajații au întrebat ce îi mulțumește și îi nemulțumesc în legătură cu munca lor. Herzberg a constatat că factorii care determină satisfacția locului de muncă (și, probabil, motivația) erau diferiți de cei care provoacă nemulțumirea locului de muncă. El a dezvoltat teoria **motivației-igiena** pentru a explica aceste rezultate. El a numit *motivații* satisfăcătoare și factorii de igienă nemulțumiți, folosind termenul „igienă”, în sensul că sunt considerați factori de întreținere care sunt necesari pentru a evita nemulțumirea, dar care, prin ei înșiși, nu oferă satisfacție.

Următorul tabel prezintă primii șase factori care provoacă nemulțumire și primii șase factori care provoacă satisfacție, enumerați în ordinea de importanță mai mare spre inferioară.

Factorii care afectează atitudinea locului de muncă

Conducând la nemulțumire

- Politica companiei
- Supraveghere
- Relația cu șeful
- Condiții de muncă
- Salariu
- Relația cu colegii

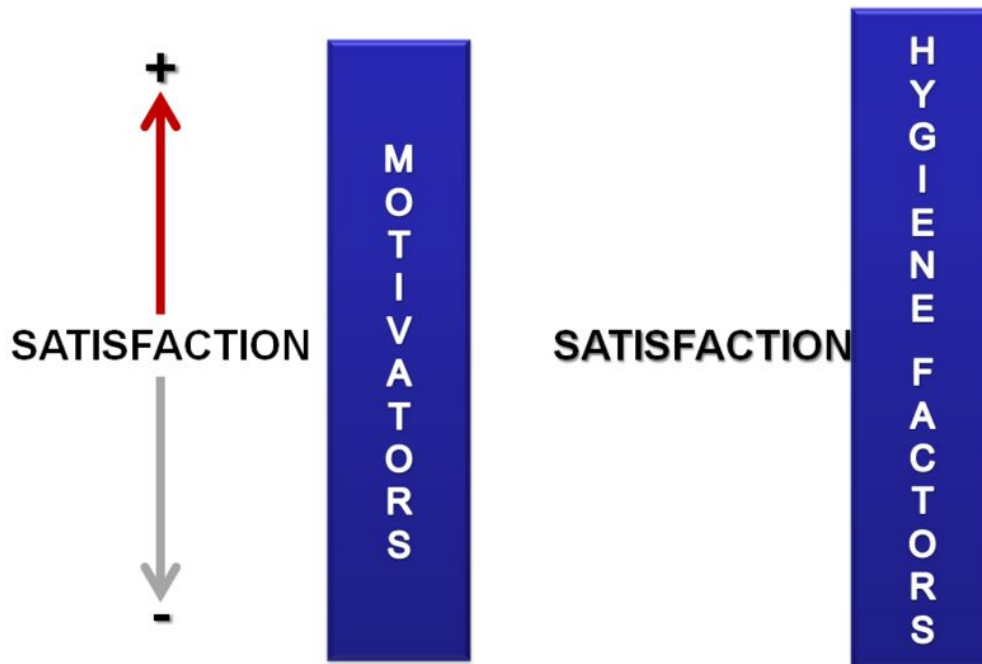
Conducând la satisfacție

- Realizare
- Recunoaștere
- Lucrează în sine
- Responsabilitate
- Avansare
- Creștere

Herzberg a motivat că, deoarece factorii care provoacă satisfacție sunt diferiți de cei care provoacă nemulțumire, cele două sentimente nu pot fi tratate pur și simplu ca opuse unul altuia. Opusul satisfacției nu este nemulțumirea, ci mai degrabă, *nici o* satisfacție. În mod similar, opusul nemulțumirii *nu* este nemulțumirea.

În timp ce, la prima vedere, această distincție între cele două opuse poate suna ca un joc de cuvinte, Herzberg a susținut că există două nevoi umane distincte. În primul rând, există nevoi fiziologice care pot fi îndeplinite de bani, de exemplu, pentru a cumpăra hrană și adăpost. În al doilea rând, există nevoia psihologică de a atinge și a crește, iar această nevoie este îndeplinită de activitățile care determină creșterea unuia.

Din tabelul de rezultate de mai sus, se observă că factorii care determină dacă există nemulțumire sau nu sunt nemulțumiri nu fac parte din lucrarea în sine, ci mai degrabă sunt factori externi. Herzberg s-a referit adesea la acești factori de igienă ca factori „KITA”, unde KITA este un acronim pentru Kick In The A ..., procesul de a oferi stimulente sau o amenințare de pedeapsă pentru a determina pe cineva să facă ceva. Herzberg susține că acestea nu oferă decât un succes pe termen scurt, deoarece factorii motivatori care determină dacă există satisfacție sau nu există satisfacții sunt intrinseci muncii în sine și nu rezultă din stimulente pentru morcovi și băț.



Implicații pentru management

Dacă teoria motivației-igienă se menține, managementul nu numai că trebuie să ofere factori de igienă pentru a evita nemulțumirea angajaților, dar trebuie să furnizeze și factori intrinseci muncii pentru ca angajații să fie mulțumiți de locurile de muncă.

Herzberg a susținut că *îmbogățirea locului de muncă* este necesară pentru motivarea intrinsecă și că este un proces de management continuu. Potrivit lui Herzberg:

Locul de muncă ar trebui să aibă o provocare suficientă pentru a utiliza întreaga capacitate a angajatului.

Angajaților care demonstrează niveluri crescânde de capacitate ar trebui să li se acorde un nivel tot mai mare de responsabilitate.

Dacă un loc de muncă nu poate fi proiectat pentru a utiliza abilitățile complete ale unui angajat, atunci firma ar trebui să ia în considerare automatizarea sarcinii sau înlocuirea angajatului cu unul care are un nivel mai scăzut de calificare. Dacă o persoană nu poate fi folosită pe deplin, atunci va exista o problemă de motivație.

Criticii teoriei lui Herzberg susțin că rezultatul în doi factori este observat, deoarece este firesc ca oamenii să ia credite pentru satisfacție și să dea vina pe nemulțumirea factorilor externi. În plus, satisfacția în muncă nu implică în mod necesar un nivel ridicat de motivație sau productivitate.

Teoria lui Herzberg a fost citită pe larg și, în ciuda slăbiciunilor sale, valoarea sa de durată este că recunoaște că adevărata motivație provine din interiorul unei persoane și nu din factorii KITA.

2. Luarea deciziilor

În general, procesul de luare a deciziilor ajută managerii și alți profesioniști de afaceri să rezolve problemele examinând opțiunile alternative și hotărând care este calea cea mai bună. Utilizarea unei abordări pas cu pas este o modalitate eficientă de a lua decizii conștiente și informate, care au un impact pozitiv asupra obiectivelor pe termen scurt și lung ale organizației dvs.

Procesul de luare a deciziilor de afaceri este de obicei împărțit în șapte pași. Managerii pot utiliza multe dintre aceste etape fără să-și dea seama, dar obținerea unei înțelegeri mai clare a celor mai bune practici poate îmbunătăți eficacitatea deciziilor dvs.

Pașii procesului de luare a deciziilor

Următoarele sunt cele șapte etape cheie ale procesului de luare a deciziilor.

- Identificați decizia. Primul pas în luarea unei decizii corecte este recunoașterea problemei sau a oportunității și decizia de a o aborda. Stabiliți de ce această decizie va face diferența pentru clienții dvs. sau colegii angajați.
- Adună informații. În continuare, este timpul să adunați informații, astfel încât să puteți lua o decizie bazată pe fapte și date. Aceasta necesită o judecată de valoare, determinarea informațiilor care sunt relevante pentru decizia la îndemână, precum și modul în care le puteți obține. Întrebați-vă ce trebuie să știți pentru a lua o decizie corectă, apoi căutați activ pe oricine trebuie să fie implicat.

„Managerii caută o serie de informații pentru a-și clarifica opțiunile după ce au identificat o problemă care necesită o decizie. Managerii pot căuta să determine cauzele potențiale ale unei probleme, persoanele și procesele implicate în problemă și orice constrângeri puse în procesul de luare a deciziilor”, spune Chron Small Business.

- Identificați alternativele. După ce înțelegeți clar problema, este timpul să identificați diferitele soluții disponibile. Este posibil să aveți multe opțiuni diferite atunci când vine vorba de luarea deciziei dvs., de aceea este important să vă prezentați cu o serie de opțiuni. Acest lucru vă ajută să determinați ce curs de acțiune este cel mai bun mod de a vă atinge obiectivul.
- Cântărește dovezile. În acest pas, va trebui să „evaluați fezabilitatea, acceptabilitatea și dezirabilitatea” pentru a ști ce alternativă este cea mai bună, potrivit specialiștilor în management Phil Higson și Anthony Sturgess. Managerii trebuie să poată cântări avantajele și contra, apoi să selecteze opțiunea care are cele mai mari șanse de succes. Poate fi util să căutați o a doua opinie de încredere pentru a obține o nouă perspectivă asupra problemei disponibile.
- Alegeți printre alternative. Când a venit momentul să vă luați decizia, asigurați-vă că înțelegeți riscurile implicate de ruta aleasă. Puteți alege, de asemenea, o combinație de alternative acum, când înțelegeți pe deplin toate informațiile relevante și riscurile potențiale.
- Ia măsuri. În continuare, va trebui să creați un plan de implementare. Aceasta implică identificarea resurselor necesare și obținerea de sprijin din partea angajaților și a părților interesate. Obținerea altor persoane la bord cu decizia dvs. este o componentă cheie a executării planului dvs. în mod eficient, așa că fiți pregătiți să abordați orice întrebare sau îngrijorare care poate apărea.

- Examinați-vă decizia. Un pas adesea neglijat, dar important în procesul de luare a deciziilor este evaluarea deciziei dvs. pentru eficacitate. Întreabă-te ce ai făcut bine și ce se poate îmbunătăți data viitoare.

„Chiar și cei mai experimentați proprietari de afaceri pot învăța din greșelile lor... fiți pregătiți să vă adaptați planul după cum este necesar sau să treceți la o altă soluție potențială”, explică Chron Small Business. Dacă considerați că decizia dvs. nu a rezolvat modul în care ați planificat, poate doriți să revizitați unele dintre etapele anterioare pentru a identifica o alegere mai bună.

Provocări comune ale luării deciziilor

Deși urmând pașii descriși mai sus, vă vor ajuta să luați decizii mai eficiente, există unele capcane de care trebuie să vă uitați. Iată care sunt provocările comune cu care vă puteți confrunța, împreună cu cele mai bune practici care vă pot ajuta să le evitați.

- Având prea multe informații sau nu. Obținerea de informații relevante este esențială atunci când abordați procesul de luare a deciziilor, dar este important să identificați cât de multe informații de fond sunt cu adevărat necesare. „O suprasarcină de informații vă poate lăsa confuz și ghidat și vă împiedică să vă urmați intuiția”, potrivit Corporate Wellness Magazine.

În plus, bazarea pe o singură sursă de informație poate duce la părtinire și dezinformare, ceea ce poate avea efecte dezastruoase în linie.

- Identificarea greșită a problemei. În multe cazuri, problemele care țin de decizia dvs. vor fi evidente. Cu toate acestea, vor exista momente în care decizia este complexă și nu sunteți sigur unde se află problema principală. Efectuați cercetări minuțioase și discutați cu experți interni care întâmpină problema de mână pentru a atenua această problemă. Vă va economisi timp și resurse pe termen lung, spune Corporate Wellness Magazine.
- Supraconfidență în rezultat. Chiar dacă urmați pașii procesului decizional, există încă șansa ca rezultatul să nu fie exact ceea ce aveți în minte. De aceea este atât de important să identificăm o opțiune valabilă care să fie plauzibilă și realizabilă. A fi neconfidențial într-un rezultat improbabil poate duce la rezultate adverse.

Luarea deciziilor este o abilitate vitală la locul de muncă al afacerii, în special pentru manageri și cei aflați în funcții de conducere. În urma unei proceduri de logică ca cea descrisă aici, împreună cu a fi conștienți de provocări comune, pot contribui la asigurarea atât a deciziilor atent - luare și rezultate pozitive.

Luarea deciziilor democratice

Democrat de decizie - lucrări de luare bine atunci când alegerile sunt tăiate clare, atunci când echipa ta este bine informat, iar când cultura ta imbratiseaza regula majorității.

Reguli de majoritate.

Luarea deciziilor democratice este atunci când un lider renunță la autoritate asupra unei decizii și prezintă o serie de opțiuni grupului complet pentru a vota. Opțiunea acceptată de majoritatea grupului este apoi adoptată.

Sistemul democratic, sau „regula majorității”, este de obicei urmărit în statele din orașele grecești antice, deși este probabil ca oamenii să fi votat într-o formă sau alta de-a lungul istoriei umane.

Pro-uri

- Proces transparent
- Perceput ca corect
- Oamenii înțeleg cu ușurință locul unde începe și se încheie procesul (spre deosebire de consens și consimțământ)

Contra

- Vulnerabilă în grup sau în campanii politice
- Majoritatea simte puțin nevoie de a face compromisuri cu minoritățile
- Lipsa dreptului de proprietate asupra deciziilor de implementare - „Nu am votat pentru asta!”

Procesul

1. Evaluează situația și dezvoltă-ți opțiunile
2. Apelați la o ședință pentru vot
3. Desemnați un avocat pentru fiecare opțiune
4. Țineți o dezbateră cronologică între avocați
5. Votează (da, nu, abține-te)
6. Numărați voturile și continuați să votați dacă există un impas

Evitați aceste capcane comune

Teama de disensiune

Deoarece votul se apropie vizibil de un grup împotriva altuia, participanții care tind să evite conflictul pot rămâne tăcuți chiar dacă au idei valoroase pentru a contribui. Înainte de începerea votării și fracțiunile au șansa să apară, rugați participanții să își scrie poziția și orice întrebări pot avea.

Tensiunile cresc și grupurile argumentează lipsit de respect

Amintește-le tuturor scopului comun și, dacă este necesar, fă o pauză pentru ca partidele să aibă un moment de răcoare.

Tirania majorității

Dacă utilizați votul în mod repetat, există șanse mari ca reprezentanții cu putere redusă sau punctele de vedere diverse să fie anulate în mod repetat. În primul rând, asigurați-vă că restricționați drepturile de vot la persoanele care vor fi direct afectate de decizie (adică nu dați întreaga companie să spună peste tipul de birou pe care îl folosește doar o echipă). În al doilea rând, luați în considerare acordarea mai multor timp de aer către vocile mai puțin proeminente în timpul dezbaterii.

Modele alternative

Dacă există presiune de timp și grupul este foarte împărțit, reveniți la consultativ.

Sau, în cazul în care grupul este foarte împărțit și unitatea este importantă, reținerea în acord.

Dacă vedeți fie ca o posibilitate, cel mai bine este să avertizați grupul în față că puteți trece la un model alternativ.

Luati decizii ca lider

„Niciodată,, din motive de pace și liniște ”neagă propria experiență sau convingeri.” Dag Hammarskjold , câștigător al Premiului Nobel pentru pace. Liderii nu se tem să ia decizii dure sau nepopulare, deoarece au încredere în ei înșiși și în abilitățile lor. Știu că indecizia lor risipește oportunități și resurse. Am luat o mulțime de decizii greșite de-a lungul anilor, ca lider, dar cheia este să învăț de la ei și să merg mai departe.

Exercițiu: este util să luați unele decizii democratice despre diferite subiecte de afaceri și apoi să discutați rezultatele rezultatului.

Unii oameni ai grupului pot deveni șeful unei companii și majoritatea angajați. Apoi puteți discuta despre subiecte care vin în mintea oamenilor, cum ar fi creșterea salariului, cumpărarea de mașini noi și lăsați-le să vorbească despre avantaje și dezavantaje. Până la urmă, îi întrebi dacă ar fi luat aceeași decizie dacă ar fi fost de cealaltă parte a grupului.

3. Telefon spart

Acesta este un joc mic pentru a ajuta oamenii cu practica lor de ascultare și dezvoltă conștientizarea pronunției.

H și o persoană din grup o propoziție, pe care trebuie să o memoreze și să o transmită următoarei persoane, șoptind.

Următoarea persoană va trece propoziția pe linia următoare și așa mai departe până ajunge în sfârșit la ultima persoană din grup. Persoana din grup va trebui apoi să se ridice în picioare și să spună care este propoziția.

T exercitarea lui poate fi distractiv și o pauză de la rutina normală de învățare. Profesorii pot construi propoziții cu cuvinte care pot suna similare cu altele, cum ar fi de lucru (mers), leneș (doamnă), iarbă (pahar) și așa mai departe. Este într-adevăr amuzant să auzi propoziția la sfârșit, deoarece este adesea o denaturare nebună a originalului. De multe ori, elevii se distrează de râsul cât de ridicol a devenit totul până la urmă și, mai important, își dau seama de valoarea pronunției corespunzătoare.

4. Participarea activă

În toate setările, participarea activă înseamnă să faci mai degrabă decât să te fi făcut. Îmbunătățește rezultatele învățării în clasă, deoarece elevii își promovează propria experiență educațională și se autoapărează, ceea ce poate ajuta în special elevii cu risc să obțină cel mai mult beneficii. De asemenea, îmbunătățește rezultatele tratamentului, motivând și împuternicind pacienții să ia decizii și să se simtă în control. La locul de muncă, îmbunătățește productivitatea și moralul.

În cele din urmă înseamnă să-ți asumi responsabilitatea pentru propriul stat, oricare ar fi acesta și să nu te lași relegat de liniile laterale.

5. Încercări de vorbire în public[2]

Șerpi? Amenda. Zbor? Nici o problema. Vorbitul în public? Hopa! Doar să te gândești la vorbirea în public - descrisă de rutină ca una dintre cele mai mari (și cele mai frecvente) temeri - îți poate face palmele să transpire. Există însă multe moduri de a combate această anxietate și de a învăța să susțin un discurs memorabil.

În prima parte a acestei serii, Stăpânirea Bazelor comunicării, am împărtășit strategii pentru a îmbunătăți modul în care comunicați. În partea a doua, am examinat cum să aplici aceste tehnici în timp ce interacționezi cu colegii și supraveghetorii la locul de muncă. Pentru a treia și ultima parte a acestei serii, vă ofer sfaturi de vorbire în public care vă vor ajuta să vă reduceți anxietatea, să risipiți miturile și să vă îmbunătățiți performanța.

27 Utile tips to overcome your public speaking[3]

O persoană obișnuită plasează **frica de a vorbi în public** (cunoscută și sub numele de glosofobie) mai mare decât teama de moarte. Adevărul este că această teamă v-ar putea răni viața profesională și personală.

Este posibil să fi fost acolo înainte.

Te simți nervos, palmele transpiră, stomacul se leagă în noduri. Nu vrei să o faci. Dar poți depăși această teamă de prezentări orale cu ajutorul acestor sfaturi simple de exprimare în public!

În afaceri, este esențial pentru tine să poți să-ți faci rost. Este probabil ca toți să avem într-o zi să vorbim în public. Fie că oferim o prezentare oficială unui public sau pur și simplu îi cerem șefului nostru o promovare, abilitățile de vorbire sunt esențiale pentru a merge mai departe într-un cadru profesional.

Teama de a vorbi în public este foarte reală. Cu toate acestea, există tehnici care să vă ajute să vă depășiți temerile. Există chiar și modalități de a vă valorifica energia într-un mod pozitiv.

Continuați să citiți dacă doriți să aflați cum ...

1) Organizați-vă

Când îți organizezi toate gândurile și materialele, te ajută să devii mult mai relaxat și mai calm. Când ai gânduri clare și organizate, îți poate reduce foarte mult anxietatea de a vorbi, pentru că te poți concentra mai bine pe singurul lucru, oferind un discurs excelent.

2) Exersați și pregătiți-vă extensiv

Nimic nu ia locul exersării și pregătirii discursului tău. Scrieți un script cu punctele cheie, dar nu citiți din script cuvântul cuvânt. Pregătiți-vă pentru discursul dvs. atât de bine încât ați putea răspunde oricărei întrebări posibile.

3) Elimină frica de respingere

„Ce se întâmplă dacă publicul meu urăște discursul meu? Ce se întâmplă dacă mă huiduiesc din scenă? Încercați să eliminați toate temerile dvs. de respingere. Publicul este acolo pentru a vă asculta dintr-un motiv.

4) Concentrați-vă pe tipare

Găsiți un antrenor sau un îndrumător excelent. Există multe grupuri la care vă puteți alătura pentru a învăța arta vorbirii în public . Un grup precum Toastmasters este non-profit și ajută oamenii să-și depășească fricile prin faptul că îi practică să vorbească pe subiecte de-a lungul timpului.

11) Exercițiu ușor înainte de a vorbi

Exercitarea ușoară înainte de prezentare vă poate face sângele să circule și să trimită oxigen la creier. Faceți o plimbare înainte de un discurs sau faceți câteva îndoituri ale genunchiului.

Acest mic truc este unul dintre sfaturile mele preferate de vorbire . Vei fi uimit de ce poate face un pic de sânge.

12) PowerPoint poate fi într-adevăr mare, sau într-adevăr rău

Uneori, a avea un PowerPoint poate fi cel mai bun prieten al tău. Vă poate ajuta dacă vă pierdeți trenul de gândire, să vă mențineți publicul angajat și să le oferiți oamenilor un loc bun pentru a lua note și puncte principale.

Cu toate acestea, nu puneți paragrafe și 1.670.987 alte lucruri pe un singur diapozitiv.

13) Chiar și Warren Buffett a avut anxietate vorbind public la început

Buffett și-a depășit temerile învățând principiile investiționale oamenilor de două ori mai mari. S-a forțat să vorbească cu oamenii. A exersat aceste abilități de mai multe ori. Înaintați repede până astăzi, iar oamenii îi atârnă fiecare cuvânt. De fapt, citatele Warren Buffett au devenit unele dintre cele mai cunoscute și căutate mușcăături de înțelepciune investitoare din lume.

14) Sip apă care este caldă sau temperatura camerei

Uneori, stoarcerea cu o lămâie în apă ajută la fel de bine. Vă ajută să vă lubrifiați gâtul. Încercați să evitați băuturile zaharoase înainte de a vorbi. Acestea îți pot usca gura și îngreunează conversația.

15) Citește elocvenței În Public Speaking De Dr. Kenneth McFarland

McFarland, care a murit în 1985, este cunoscut și ca „decanul vorbitorilor publici americani”, iar în cartea sa, nu a vorbit deloc despre metodologie sau tehnică.

Mesajul său central, care m-a influențat foarte puternic când am început să vorbesc public, a fost că cheia elocvenței este componenta emoțională pe care vorbitorul o aduce subiectului.

Altfel spus, punctul de plecare pentru a fi un vorbitor excelent este să vă intereseze cu adevărat subiectul. Iată, așadar, câteva citade de inspirație care vă ajută să injectați o anumită pasiune în discursurile voastre.

16) Alegeți un subiect care vă interesează cu adevărat

Cum să alegeți un subiect care vă interesează cu adevărat:

Subiectul ar fi trebuit să aibă un impact neobișnuit asupra ta

Doriți să o împărtășiți cu alții

Tu intens simți alții ar putea beneficia de cunoștințele

Puteți vorbi despre asta din inimă

Când vorbești despre ceva de care te pasionează, vei fi mai confortabil și te vei simți mai încrezător în elementul tău.

17) Cunoaște 100 de cuvinte pentru fiecare cuvânt pe care îl vorbești

Ernest Hemingway a scris că „Pentru a scrie bine, trebuie să știi 10 cuvinte despre subiect pentru fiecare cuvânt pe care îl scrii. Altfel, cititorul va ști că aceasta nu este o scriere adevărată.”

Nu vorbesc, trebuie să știți 100 de cuvinte pentru fiecare cuvânt pe care îl roștiți. În caz contrar, publicul tău va avea sentimentul că nu știi cu adevărat despre ce vorbești.

18) Concentrați-vă asupra materialului, nu asupra publicului

Concentrați-vă să livrați materialul dvs. în cel mai bun mod posibil. Nu vă faceți griji pentru reacțiile publicului.

19) Relaxați-vă și uitați de frica dvs. de a vorbi în public

Când te eliberezi de stres și te relaxezi, îți ușurează corpul și te face mai puțin încordat. Uită-te la numărul 24 pentru o modalitate interesantă care te-ar putea ajuta să te relaxezi. . .

20) Nu depășiți reacțiile publicului

Întotdeauna va fi cineva în audiență pe telefonul lor sau căscând. Nu uitați că întotdeauna vor exista oameni care se plictisesc sau obolesc. Niciuna dintre aceste reacții ale publicului nu are nicio legătură cu tine personal.

21) Evitați să vorbiți prea repede

Vorbirea rapidă în timpul unui discurs interferează cu modelele de respirație. Dacă vorbești prea repede, vei respira mai puțin. Senzația de respirație te va face să te panichezi și să te sensibilizezi mai mult la frică. Exersează încetinirea atunci când vorbești și vei fi mai calm și mai relaxat .

22) Faceți energia voastră nervoasă să funcționeze pentru voi

Învăța să-ți canalizezi energia nervoasă în energie pozitivă. A fi nervos este o formă de adrenalină. Puteți să-l utilizați într-un mod pozitiv pentru a ajuta la o prezentare nerăbdătoare în timpul evenimentelor de vorbire publică.

23) Plătiți orice preț și cheltuiți orice cantitate de timp pentru a vorbi bine

Ia o decizie chiar acum că vrei să înveți să vorbești și să înveți să vorbești bine. Fiți dispus să plătiți orice preț și mergeți la orice lungime pentru a vă atinge obiectivul.

Am văzut oameni sărind peste alții în cariera lor depășindu-și anxietatea de vorbire. Pe termen lung, cu cât sunteți mai bine și cu atât veți ajunge mai bine la el, mai departe și mai departe veți merge în cariera de afaceri.

24) Meditați 5 minute pe zi

Meditarea vă poate ajuta să vă curățați capul de gânduri negative. Într-un articol din [Forbes](#) , Dan Harris, co-ancoră de Nightline și Good Morning America, a discutat despre anxietatea lui de a vorbi în public și cum meditația timp de 5 minute pe zi l-a ajutat să eradică gândurile negative din mintea sa.

Dacă sunteți interesat să învățați practica meditației, Jack Canfield a publicat un articol foarte util pentru începători. Asigurați-vă că consultați [Cum să meditați pentru claritate, intuiție și îndrumare](#) pentru instrucțiuni pas cu pas și un ghid gratuit.

25) Mândrește-te în munca ta și recunoaște-ți succesul

Cel mai puternic critic al tău ești tu. Când terminați un discurs sau dați o prezentare, dați-vă o pată pe spate. Ți-ai depășit temerile și ai făcut-o. Ai mândrie în tine.

26) Dezvoltați un plan pentru a vă îmbunătăți următorul discurs

Practica face perfect. Dacă există un videoclip al discursului dvs., vizionați-l și faceți note despre cum vă puteți îmbunătăți pentru data viitoare.

Cum crezi că ai făcut-o?

Există zone pe care crezi că le-ai fi putut îmbunătăți?

Ți s-a părut rigid sau ai făcut expresii faciale ciudate?

Ai folosit un PowerPoint în avantajul tău? Te-a ajutat?

Ai folosit „um” des?

Cum a fost ritmul tău?

Notează totul, continuă să exersezi și să îmbunătățești. Cu timpul îți vei alunga toate temerile de a vorbi în public.

Apropo:

Ar trebui să salvați întotdeauna versiunea finală a discursului dvs. pentru utilizare ulterioară. Majoritatea discursurilor pot fi transformate într-o carte care vă va ajuta să vă dezvoltați în continuare cariera. Dacă sunteți interesat să faceți acest lucru, asigurați-vă că [aflați cum să scrieți o carte](#) folosind procesul meu dovedit.

27) Utiliza puternic Vorbire Pauză

O puternică pauză de vorbire ar putea fi cea mai importantă tehnică de vorbire pe care o veți învăța vreodată. Nu numai că te va ajuta să îți depășești teama de a vorbi în public, dar te va ajuta să îți stăpânești controlul asupra impactului emoțional al discursurilor tale.

Acest secret este ceva pe care l-am folosit de mulți ani. De fapt, pauzele dramatice sunt atât de puternice încât ar trebui să fie ilegale.

În muzică, toată frumusețea este conținută în tăcerile dintre note. În vorbire, drama și puterea discursului sunt conținute în liniile pe care le crezi pe măsură ce te miști dintr-un punct în altul.

Aceasta este o artă pe care o poți învăța cu practica.

6. Dezvoltarea creativității pentru antreprenori (exercițiu de mapare a minții)



Exercițiu: reinventarea roții

1. Prezentare generală

Reinventarea roții este un exercițiu de mapare a minții personalizate în secțiune, în care persoanele sunt însărcinate să exploreze diferite strategii ale procesului antreprenorial. Procesul este compus din trei cicluri care variază de la sarcini individuale până la lucrări în grup colaborative. Acest exercițiu este de a stimula fiecărui participant conceptul de sine și valoarea pe care o acordă creativității lor. Scopul exercițiului este de a ajuta persoanele să-și acceseze abilitățile de a crea idei și de a inova. Prin identificarea mijloacelor și resurselor lor, participanții vor trebui să îmbunătățească ideile existente sau să recunoască noi oportunități.

Ciclul 1: Propunerea și ilustrarea propriei idei anterioare.

Ciclul 2: Dezvoltarea sau regenerarea caracteristicilor culturale într-un produs sau serviciu.

Ciclul 3: reflecție și dezvoltare colaborativă.

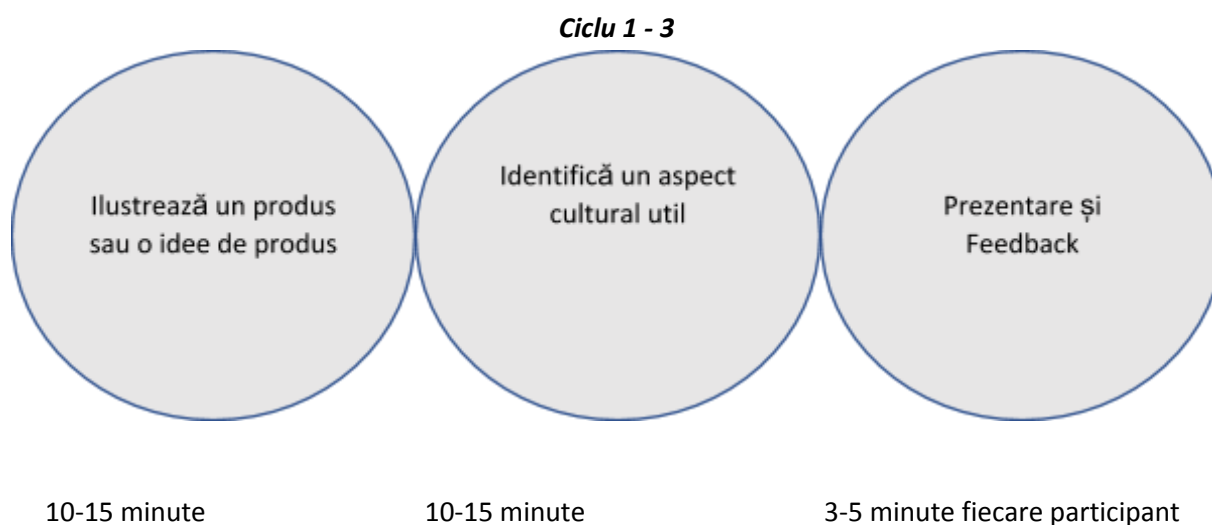
2. Procedura

Fiecare candidat va avea la dispoziție instrumente (reviste, markere colorate, mic bloc de notițe sau jurnal). Participanții se vor așeza într-un cerc cu instrumentele așezate în centru. Sesiunea va începe cu ilustrarea moderatorului roata de pe o foaie mare și o scurtă explicație a fiecărui ciclu. Fiecare candidat trebuie să furnizeze o hartă a minții sau ilustrații ale ideii sale pentru ciclul 1 și ciclul 2. Acest lucru se poate face cu desene sau decupaje de reviste cu imagini și cuvinte de expresie. Pot avea 10-15 minute pentru fiecare ciclu.

- Începând cu 1st ciclu de fiecare individ **va explora potențialul unui reoccurring produs sau de afaceri idee** t hei au avut întotdeauna, de a identifica eșecuri sau temerile lor și să vină cu o posibilă soluție.
- În cel de-al ^{doilea} ciclu, participanții vor trebui să **identifice ceva din cultura lor** (monument istoric, muzică) pe care ar dori să le comunice sau să-l comercializeze. După aceea, pot dezvolta conceptul deja existent, folosindu-și abilitățile inovatoare și creative.
- În faza ^{a 3} a toți participanții vor participa la un **proces de prezentare** timp de 3-5 minute. Pentru prezentare, participanții pot alege o idee din ciclul 1 sau ciclul 2. Aici

pot observa orice îmbunătățiri noi pentru a-și îmbunătăți ideile cu aportul nou obținut de la alții.

- După prezentări va avea loc o scurtă sesiune de discuții și îmbunătățiri colaborative. Participanților li se va permite, de asemenea, să solicite feedback personal din partea grupului.



3. Rezultat

- Fiecare individ își va putea identifica talentele și abilitățile în crearea de idei noi sau dezvoltarea celor existente.
- Practicați identificarea și exploatarea mijloacelor / resurselor lor pentru idei antreprenoriale
- se simt mai confortabil și mai încrezător în prezentarea propriilor idei.
- Învăț să fii proactiv în căutarea de soluții credibile pentru a depăși dezavantaje.
- Învăț să colaborezi și să faci rețea pentru a consolida ideile.
- Demonstrează-le diferențele culturale ca o forță care poate fi folosită pentru emanciparea comunității și dezvoltarea proprie

7. Evaluare: portofoliul de participanți la exerciții și proiecte mici

Pentru a verifica abilitățile participanților, puteți face mici exerciții, cum ar fi să lăsați pe toți să compună și să prezentați o mică vorbire despre un hobby, ideea lor de afaceri, weekendul trecut sau ce le place să facă.

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

[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/>