

A cluster of chess pawns is positioned in the bottom left corner. A dark, shadowy hand with long, thin fingers reaches out from the upper left towards the center of the image, partially overlapping the text.

СЕКРЕТИ ТА «ФІШКИ» ЕФЕКТИВНОГО ЛІДЕРСТВА

МОДУЛЬ 3

Впевнені, що хоча б раз у житті Ви шукали відповідь на питання:

“Чому хтось досить легко придумує оригінальні рішення, а хтось завжди мислить у дуже обмежених рамках !?”



Креативність в наші дні
нерідко є синонімом успіху і
попит на неї – значний.

Однак, зауважимо...щоб досягти успіху
не обов'язково бути генієм, але
потрібно бути особистістю, яка знає
чого хоче і готова працювати заради
мети.



**У Ваших думках пролунало цілком
логічне питання:**

**“Яким чином стати магнітом для
успіху? З чого все почати ?”**

- Не повірите...

ПОЧНІТЬ З МРІЇ

ТА ВЛАСНОГО МАГНЕТИЗМУ!!!



МАГНЕТИЗМ – це основа успіху будь-якої людини. І мова зараз не йде про сексуальність (хоча і це важливо), а про енергетику, що здатна викликати прихильність до людини.

Коли мова йде про успішну кар'єру та людей-магнітів:

- їм надають перевагу при наймі;
- їхніми ідеями “горить” вся команда;
- люди тягнуться до них, як до сонця;
- від них випромінюється впевненість, спокій та ПОЗИТИВ.

Думаєте, що природа схильна лише до “обраних”?

Зовсім – ні! Цьому **“магічному магнетизму”**
можна навчитись, лише розібравшись, які
процеси у нашому тілі на нього впливають.



Поняття “**дзеркальні нейрони**”

Вам про щось говорить?

ДЗЕРКАЛЬНІ НЕЙРОНИ – це унікальні клітини головного мозку, що активізуються, коли люди спостерігають за діями інших.

Тобто, якщо людина поряд із Вами піднімає склянку води, то у Вашому мозку активізуються ті самі нейрони, якби Ви це зробили самостійно.
Те саме відбувається і з емоціями.



ВИСНОВОК?

Якщо ми оточуємо себе енергійними, цілеспрямованими, успішними та щасливими людьми, то на підсвідомому рівні ми будемо копіювати, а у майбутньому – і випромінювати ці стани.

Ми копіюємо не лише дії, а й стратегії мислення, установки і, як наслідок – ту картину світу, що належить нашому близькому оточенню! Тобто, **магічний магнетизм** – це така сама звичка як випита склянка води вранці.



Бажати та чекати – на цьому далеко не заїдеш...Встань і почни слідувати за своєю мрією ! Скористайся дієвою технологією «smart-цілей»:

- S – specific – конкретна.
- M – measurable – вимірна.
- A – achievable – досяжна.
- R – relevant – реалістична.
- T – time-bound – «обмеженість у часі», орієнтована на певний період, своєчасна.



Ланцюг наступний: довгострокові мрії формулюють категорію середньострокових справ, а ті, в свою чергу, дробляться на короткострокові проекти.

Ще одна “фішка” справжнього лідера – здатність до ефективної взаємодії та комунікації з людьми.

Ефективні комунікації — це вдале поєднання емоційного стану, жестів, міміки, голосових ефектів, постави та стилю в одязі!

Деколи, у погляді одних, набагато більше сенсу, ніж у сотнях слів інших...



ПОВЧАЛЬНА ПРИТЧА



«У нас з вами – **один рот та два вуха.**
Отже, ми маємо **більше слухати, ніж**
говорити.

Але **пара очей** розташована **вище наших**
вух, тому ми маємо **«бачити»**,
а не вірити чуткам.

Та **над усім цим є мозок**, тому ми
зобов'язані **спочатку думати**,
перш ніж, побачивши або почувши щось,
«пропускати» все крізь рот...»

ПОРАДИ З ЕФЕКТИВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ:

1. Комунікація – двосторонній процес: намагайтесь бути не лише почутим, а й навчіться чути.
2. Ретельно підготуйте Ваші переговори: зрозумійте мету спілкування, чітко сплануйте зустріч, намагайтесь передбачити співрозмовника (почуття, точки зору тощо).
3. Передача інформації: переконливо висловлюйтесь, Ваші слова мають бути важливими, конкретизуйте дії, що очікуєте від співрозмовника, упевніться, що Вас розуміють.

4. Отримання інформації: ставтесь неупереджено до слів співрозмовника, виявляйте ключові моменти Вашого діалогу, застосовуйте конструктивний зворотний зв'язок, не забувайте про підтвердження Вашого розуміння.

5. Оцініть ефективність комунікації: застосовуйте коригуючі дії (за необхідності) для досягнення ефективних комунікацій у майбутньому.

Бар'єрами для комунікації та розуміння можуть стати:



- відсутність поваги між співрозмовниками;
- невизначеність цілей комунікацій;
- невірно визначений засіб комунікаційного зв'язку;
- ігнорування емоцій та цінностей співрозмовника;
- нерозуміння зі сторони слухача;
- залякування, погрози під час діалогу;
- трансліювання неправдивої інформації тощо.

~~МОВЧАННЯ~~ – ЦЕ ЗОЛОТО!...



СПРАВЖНЄ ЗОЛОТО – ЦЕ МУДРІ ТА
ЗМІСТОВНІ СЛОВА,
ЩО ВИСЛОВЛЕНІ ВЧАСНО!...



І який же лідер без.... КОМАНДИ?

Справжньою командою називають групу осіб, що взаємодоповнюють один одного, пов'язані однією метою, прагнуть до єдиних цілей і несуть рівну відповідальність за їх реалізацію.

У такому колективі індивідуальні інтереси відсуваються на другий план.



Лідер має співпрацювати з послідовниками на засадах технології **“team-building”** (тимбілдинг) – процес, що спрямований на створення та підвищення ефективності роботи команди.



Проект WikiHow пропонує 7-и кроковий алгоритм формування сильної команди:

1. Підбирайте у команду таких членів, які вмотивовані продемонструвати найсильніші сторони та найкращі навички.
2. Формуйте команду з людей з різними знаннями та навичками.
3. Сформулюйте мету Вашої команди та упевніться, що кожен її розуміє.

4. Чітко визначте роль кожного члена команди, співвідношення ролей та їх значення для команди в цілому.
5. Усі члени команди мають працювати відкрито.
6. Ви маєте виховувати лідерів у команді.
7. Ви особисто маєте врегульовувати питання з кожним членом команди, у кого виникли труднощі.



ПАМ'ЯТАЙТЕ !!!

Ніхто за Вас не зможе сформувати
Вашу ефективну команду,
командотворення – пряма та складна
задача справжнього лідера.

Саме лідери знаходять шлях до
командної перемоги!



ТРІШКИ ГУМОРУ!

Безкоштовні поради
сприймаються як критика,
а платні – як професійна
допомога!



**P.s: завжди ваші – креативні
професіонали!**

A close-up, artistic photograph of a hand holding several chess pieces. The hand is positioned diagonally across the frame, with fingers gripping the pieces. The pieces are dark, possibly black or dark brown, and include pawns and what appears to be a king or queen. The background is dark and out of focus, emphasizing the hand and the pieces.

**ДЯКУЄМО ЗА ТЕ,
ЩО МОЖЕМО ТОБІ ДОВІРИТИ УСІ
СЕКРЕТИ ЛІДЕРСТВА!**

To be continued...