

MOTYWACJA

"Na początek należy przestać mówić i zacząć robić."

- Walt Disney

Każdy, kto kiedykolwiek dokonał błyskotliwych jasnych postanowień noworocznych 1 stycznia, aby po dwóch tygodniach całkowicie rzucić ręcznik, będzie wiedział o znaczeniu motywacji. Może to być różnica między osiągnięciem naszych celów a marzeniami w życiu i, no cóż, nie! Motywacja sama w sobie nie dostarczy nam tego, czego chcemy, ale jej brak prawie na pewno będzie naszym upadkiem. Jak powiedział Thomas Edison: "Nasza największa słabość polega na poddaniu się". Co jest interesujące z motywacją, to kiedy naprawdę potrzebujemy czegoś, zamiast po prostu tego chcemy, nawet nie myślimy, że chcemy być zmotywowani. Tak się po prostu dzieje. W tej części przyjrzymy się sposobom wykorzystania tego naturalnego stanu motywacji - postawieniu siebie w dobrym nastroju, aby odnieść sukces!

MINUTY NA DZIEŃ

Cel: skorzystaj z efektu pozytywnego nastawienia

Jak: Przekazywanie najlepszych rzeczy z ostatnich 24 godzin

Poziom wysiłku: 3/10

Zaangażowanie czasu: 2 minuty dziennie

Harwardzki psycholog Shawn Achor powiedział: "Jeśli będziemy uczyć się tego, co jest jedynie przeciętne, wszystko, czego się nauczymy, będzie średnie". Jednak przez większość naszego życia to właśnie robimy. Koncentrujemy się na średnich wydarzeniach i wydarzeniach, które składają się na nasze codzienne życie. Nie ma w tym nic złego, ale wyobraźmy sobie, że możemy zmaksymalizować wpływ naprawdę dobrych doświadczeń, które mamy. Kiedy nasz umysł jest w trybie pozytywnym, jest o 31% bardziej produktywny niż wtedy, gdy jesteśmy ujemni, neutralni lub zestresowani. Sposób, w jaki nasz mózg jest zaprojektowany, oznacza, że reaguje on w taki sam sposób, niezależnie od tego, czy doświadczamy pozytywnego wydarzenia po raz pierwszy, czy też przeżywamy je w naszych umysłach. W tej technice zajmujemy zaledwie dwie minuty dziennie, aby skupić się na najbardziej pozytywnym doświadczeniu, jakie mieliśmy w ciągu ostatnich 24 godzin. Maksymalizacja efektu pozytywnego doświadczenia i uzyskanie podwójnej dawki korzyści. Im bardziej przypominasz sobie, co się stało, tym lepsze będą wyniki. Proces

1. Każdego dnia, najlepiej w tym samym czasie, odłóż na bok 2 minuty, w których możesz się skoncentrować, nieprzerwanie.
2. Zastanów się nad ostatnim 24 godzinami i wybierz swoje najbardziej pozytywne doświadczenie. Jeśli wybierzesz, możesz skupić się na zdarzeniach związanych z pracą, ale wydarzenia osobiste są tak samo ważne.
3. Teraz spędź dwie minuty, pamiętając każdy szczegół tego, co się wydarzyło. Zwróć uwagę na dźwięki, które usłyszałeś i jak się czuły. Stwórz jasny i jasny obraz i zagraj w nim jak w filmie.
4. Zagraj jeszcze raz. Gdy to zrobisz, zauważ dokładnie, co to było, co sprawiło, że czujesz się tak dobrze.
5. Kiedy skończysz, zanotuj, czym było to doświadczenie i konkretną rzeczą, która pozwoliła ci poczuć się szczególnie dobrze.

Wykonanie tego ćwiczenia codziennie przez co najmniej 21 dni zacznie dawać lepszą perspektywę i zaczniesz dostrzegać rzeczy, które cię uszczęśliwiają. Pod koniec 21 dni przejrzyj swoje notatki i sprawdź, czy są jakieś pomocne wzory, które pomogą ci zachować pozytywną i zmotywowaną motywację.

SKOŃCZ Z ODKŁADANIEM NA POTEM

Cel: załatw sprawę i odhacz

Jak: Zaniechaj emocji z żmudnych zadań

Poziom wysiłku: 5/10

Zaangażowanie czasu: 20 minut

Ludzie często odkładają rzeczy, których nie chcą robić. Jednak im dłużej je odpuszczają, często stają się bardziej uciążliwe. Andi, klient, na zawsze zwlekał. Nie tylko odkładała rzeczy, ale także skarżyła się na to zadanie każdemu, kto chciał słuchać. Pewnego dnia Andi nieświadomie (i chwilowo) zaparkowała swój samochód w ograniczonej zatoce bez pozwolenia. Pomimo jej protestu została ukarana mandatem. Po krótkiej analizie zauważyła, że miała 28 dni na zapłacenie grzywny i wrzuciła ją do swojego schowka na rękawiczki, aby móc ją później rozwiązać. Była zbyt zirytowana. Minął miesiąc, za każdym razem, gdy o tym myślała, stała się bardziej zirytowana. Próbowwała zapomnieć, a potem zaczęły pojawiać się listy. Każde bardziej denerwujące niż ostatnie, z którego większość nigdy nie wychodzi z koperty. Trwało to aż do momentu, gdy w końcu groziła mu sprawa sądowa. Uświadomiła sobie, że musi sobie z tym poradzić. Teraz, na szczęście dla Andi, była nie tylko świetną prokrastynatorką, ale także świetną perswaderką, która skłoniła dłużnika, by zgodził się na nią tylko płacąc oryginalną grzywnę. Niewielki cud z tego, co mogło być bardzo kosztownym błędem. Jednak nagle uświadomiła sobie, że spowodowała wiele miesięcy stresu i rozdrażnienia, i tak się stało. Gdyby poradziła sobie z tym w dniu, następnego ranka byłaby wolna. Poniżej znajduje się prosta technika radzenia sobie ze wszystkimi rzeczami, których nie chcemy robić!

Proces

1. Zmierz się z zadaniem, którego nie chciałeś robić i rób to spokojnie i bez emocji. Upewnij się, że nie narzekasz, że oddychasz spokojnie i jesteś w stanie neutralnym.
2. Zdecyduj, że zadanie to zniknie z listy zadań przy minimalnym wysiłku i w jak najmniejszym możliwym czasie.
3. Spokojnie wypracuj, ponownie z pozycji neutralnej, ile czasu i zasobów potrzebuje, jeśli uda ci się to bez zakłóceń i w najprostszy sposób. Zrób to tak, jakbyś pracował dla kogoś innego.
4. Zdecyduj się na najmniej inwazyjny i najbardziej odpowiedni czas, aby to zrobić. Upewnij się, że masz wszystko, czego potrzebujesz wcześniej, a jeśli będzie to długie zadanie, na koniec ułóż nagrodę.
5. Następnie, po prostu bez skargi, po prostu to zrób. Zapewnienie otrzymania jakiegokolwiek nagrody.

To niewiarygodne, jak proste mogą być niektóre zadania, kiedy przyjmujemy emocje i pojmujemy ich wysiłek. Coś, czego baliśmy się, może być po prostu rozwiązane i możemy być od niego wolni. Oczywiście, zawsze jest jeszcze jedna opcja, daj komuś innemu środki i poproś, aby zrobili to za Ciebie! Teraz to naprawdę jest szybka wygrana!

JEDNA RZECZ W CZASIE

Cel: Staranne wykonanie jednego zadania

Jak: Usuwanie zakłóceń i dostanie się do Strefy

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 30 minut

Robiąc coś twórczego, musimy nadać przestrzeni umysłu, aby się skupić, umożliwiając przepływ pomysłów. Wielu moich klientów zgłasza ciągłe odwracanie uwagi od zadań za pomocą wiadomości e-mail i powiadomień, które wyświetlają się wielokrotnie na minutę. Badanie przeprowadzone w 2005 roku przez King's College London zasugerowało, że iloraz inteligencji danej osoby spada o całe 10 punktów, gdy rozpraszają ją same e-maile. Uważa się, że jest to odpowiednik utraty snu w nocy! Połóż to razem z resztą dzisiejszej technologii i to całkiem znaczący wpływ. Oczywiście możemy chwilowo wyłączyć zakłócenia, włączyć nasz telefon w tryb samolotowy, zmniejszyć głośność na komputerze. Choć może to być pomocne, to co naprawdę musimy zrobić, to świadomie wejść w strefę skupienia. Poniżej znajduje się ćwiczenie, które pomoże w tym celu.

Proces

1. Pomyśl o czymś, co robisz, o czymkolwiek, gdzie w naturalny sposób jesteś skoncentrowany.
2. Zapamiętaj konkretny czas, kiedy wykonywałeś to zadanie i odtwarzaj je dokładnie w swoim umyśle. Naprawdę skup się na tym poczuciu bycia w strefie.
3. Teraz zagraj jeszcze raz, tym razem zauważając, co zrobiłeś wcześniej, wszelkie przygotowania, które przygotowałeś - czy przeprowadziłeś się gdzieś ciszej? Upewnij się, że masz wszystko, czego potrzebujesz? Wyłączyć wszystkie urządzenia? Następnie przejdź przez pamięć, zauważając wszystko, co zrobiłeś, abyś mógł skupić się. Zwróć także uwagę, w jaki sposób zareagowałeś na niechciane rozrywki.
4. Teraz, używając tego samego uczucia i tych samych taktyk, wyobraź sobie, że wykonujesz twórcze zadanie, nad którym musisz popracować. Przejdź przez to w szczegółach, aż do sukcesu wykonanie zadania i osiągnięcie tego, co chcesz osiągnąć.
5. To jest teraz twoja strategia na wejście do strefy, zajmowanie się rozpraszaniem i używanie naturalnej zdolności do skupienia się na jednym konkretnym zadaniu twórczym.

Wraz z byciem bardziej uważnym w swoim podejściu, prawdopodobnie również przekonasz się, że dokonujesz rzeczy w znacznie krótszym czasie, niż gdybyś był rozproszony. Dodatkowa premia? Będziesz mieć czas, aby odpowiedzieć na wszystkie e-maile, które czekają i wciąż masz czas na obiad!

CO ZA KATASTROFA

Cel: Zdobądź świeże spojrzenie na problem

Jak: Ucz się na błędach innych

Poziom wysiłku: 3/10

Zaangażowanie czasu: 15 minut

Masz zły dzień w pracy? To może być dla ciebie. Zawsze namawia się, aby myśleć pozytywnie. Jednak, jak pokazuje każdy dobry hollywoodzki film katastroficzny, jest coś bardzo oczyszczającego w rozkoszowaniu się cudzymi błędami. Historia, tak się dzieje, jest zaśmieszona! Niezależnie od tego, czy to NASA nagrywa wideo lądowania na Księżycu, czy może, gdy stracili orbitę Marsa, ponieważ połowa

ich zespołu używa metrykalnych zadań, a druga połowa imperialna, jest odświeżające wiedzieć, że nawet najjaśniejsze mózgi świata mogą popełnić błąd. Dajcie sobie kilka minut na aktywne budowanie i uczcie się na błędach tych, którzy byli przed nami!

Proces

1. Czy istnieje szczególny rodzaj okoliczności, które chcesz poprawić? Finanse, organizacja, niewłaściwe podejmowanie decyzji? Jeśli tak, wybierz jeden.
2. Teraz zrobmy proste wyszukiwanie online dla największych błędów tego typu, np. "Największe na świecie błędy rachunkowe"
3. Znajdziesz mnóstwo materiałów, często w długich listach. Wybierz ten, który wydaje się najbardziej interesujący lub zabawny.
4. Wykonaj kolejne wyszukiwanie i przeczytaj o tym, co wydarzyło się w szczegółach, pozwalając sobie na czerpanie z niego radości, gdy nieszczęścia się rozwijają. Pod koniec historii upewnij się, że zauważyłeś, co poszło nie tak i co zamiast tego zrobisz.
5. Wracając do rzeczywistości, twoje własne okoliczności powinny być teraz bardziej perspektywiczne. Wskaż dokładnie, na czym polegał problem i zdecyduj, co musisz zrobić, aby zająć się tym problemem, lub jak zmienić swoje podejście następnym razem.

Zagłębianie się w opowieść o czyimś nieszczęściu pozwala nam odciąć się od tego, co działo się wokół nas. Wraz z uświadomieniem sobie, że byli ludzie o wiele gorszymi od nas, jest to również bardzo pomocne, dając nam nową perspektywę. Pozwalając nam iść do przodu i radzić sobie z naszą sytuacją znacznie bardziej konstruktywnie.

I TERAZ ZA COŚ CAŁKOWICIE INNEGO

Cel: Odśwież umysł, aby go uruchomić

Jak: Zerwij aktywny umysł

Poziom wysiłku: 5/10

Zaangażowanie czasu: 15 minut

Każdy zauważył w pewnym momencie, jeśli twój mózg jest przeciążony, trudno jest myśleć. Jest tak nawet w przypadku, gdy mamy nadzieję zaangażować nasz kreatywny umysł. Nasza kreatywność chce płynąć, nie być popychana, więc próbując sprawić, byśmy byli bardziej kreatywni, zmierzamy w końcu do stanu odwrotnego umysłu. Istnieje jednak wiele badań, w tym jeden przeprowadzony na Uniwersytecie Kalifornijskim, które sugerują, że pozwalanie umysłowi na błędzenie lub "nic" pomaga mu odświeżyć się i pozwolić twórczym myślom ponownie płynąć. Nie chodzi tylko o robienie niczego, czy marnowanie czasu, w końcu nie ma czegoś takiego jak robienie niczego. Chodzi o aktywne robienie czegoś, co wyłącza rozmowę z naszym świadomym umysłem, pozwalając naszej podświadomości przejść.

Proces

1. Wybierz aktywność, która pozwala ci pozornie "wyłączyć" twój mózg, robiąc coś innego. Dobrym tego przykładem może być joga, chodzenie na spokojne spacer, słuchanie relaksującej muzyki lub

nawet oglądanie komika, który jest szczególnie zabawny. To musi być coś, co ma niską adrenalinę, ponieważ chcemy, aby nasz oddech pozostał naturalnie zrelaksowany.

2. Znajdź miejsce, w którym możesz prowadzić swoją działalność, i niech inni wiedzą, że będziesz zajęty przez następne 15 minut, ponieważ nie będzie to tak skuteczne, jeśli będziesz przeszkadzać.

3. Rozpocznij wykonywanie wybranej aktywności i upewnij się, że koncentrujesz się wyłącznie na tej aktywności. Pozwól umysłowi wędrować. Nie próbuj myśleć o niczym szczególnym. Im więcej "wyłączasz", tym lepiej.

4. Po 15 minutach oczyść umysł i ponownie skup się na zadaniu. Mam nadzieję, że twój umysł będzie jaśniejszy i odświeżony.

To może wymagać trochę odwagi, ponieważ nikt z nas nie chce być postrzegany jako marnujący czas. Jednak zrobienie zaledwie 15 minut może znacznie zwiększyć produktywność i produktywność. Jeśli nie zadziała po raz pierwszy, następnym razem wykonaj inną aktywność, ponieważ ważne jest znalezienie właściwej aktywności (nie ma sensu iść na spacer i spędzać czas próbując zapamiętać, jakie rachunki muszą być zapłacone w tym miesiącu). Jeśli spojrzysz wstecz w czasie, zauważysz, że wszystkie skuteczne kreacje zajęły sporo czasu, aby oczyścić umysł, niektóre z nich lata, więc co to jest 15 minut w schemacie?

NIEZBYT PRZYPADKOWY AKT DOBROCI

Cel: Wzajemny czucie dobrego czynnika

Jak: Wykonuj jeden rodzaj czynności na tydzień

Poziom wysiłku: 6/10

Zaangażowanie czasu: 10 minut

Świat biznesu może być zimnym miejscem. W końcu można powiedzieć, że chodzi o zarabianie pieniędzy, głównie na kimś innym. Może to, co robimy z tymi pieniędzmi, robi różnicę. Przyjdźcie myśleć o tym, nie tylko o pieniądzach, ale o naszym czasie, myśli i intencji. Problem ze środowiskiem skierowanym do wewnątrz jest taki, że mogą one wygrać emocjonalnie. Może to być bardzo demotywujące i szkodliwe dla kreatywności. Wykonując jeden akt dobroci na tydzień - dobroć jest czymś, co wymaga myślenia i wykracza poza to, co jest normalnie wymagane lub oczekiwane od nas - możemy zwalczyć ten negatywny efekt. Dawanie może okazać się dobre. W rzeczywistości w jednym badaniu wykazano, że dawanie rzeczywiście okazuje się lepiej niż przyjmowanie, co powoduje większą aktywność w odpowiednich częściach mózgu. Oto jak to zrobić; Proces

1. Co tydzień sporządzaj notatkę o liście do zrobienia, aby dołączyć jeden akt dobroci.
2. Możesz zdecydować z wyprzedzeniem, co chcesz zrobić, ale spontaniczna okazja przyniesie więcej nagród.
3. Gdy zobaczysz okazję, zrób coś dla kogoś lub czegoś, co, jak wiesz, przyniesie ci korzyści i nie jest czymś, co oczekuje się od ciebie. Upewnij się, że chociaż nie jest to zbyt kosztowne dla ciebie, musisz zrobić coś na swój sposób, aby to się stało.
4. Kiedy już to zrobisz, zauważ lub wyobraź sobie, jaki efekt będzie miał.
5. Wybierz nowy akt dobroci w przyszłym tygodniu.

Świadomie wybierając rodzaj, poszerzamy naszą świadomość ludzi wokół nas i ich potrzeb. Wzmacniamy naszą inteligencję emocjonalną. To także sprawia, że wyglądamy i czujemy się dobrze i daje nam poczucie wartości. Różnicując sposób, w jaki demonstrujemy naszą dobroć, kontynuujemy ekspansję i uczymy się - imperatyw kreatywności, a nie robienie czegoś wyłącznie z przyzwyczajenia (które odebrałoby nagrodę, ponieważ nie uznajemy jej więcej). Połóż słowo i możesz nawet znaleźć się na końcu odbiorczym! Podwójny bonus!

PONOWNIE NAPISAĆ SCENARIUSZ

Cel: Pomóż sobie osiągnąć sukces

Jak: zastępowanie negatywnego self-talk

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 10 minut za każdym razem
Moja matka zawsze mówiła, że ludzie, którzy mówią do siebie, są szaleni. Cóż, nie znoszę ci tego mówić, ale wszyscy jesteśmy po prostu trochę szaleni! Czy zauważyłeś, że w każdej sytuacji, w której coś robisz, stresujesz, denerwujesz, a nawet gdy widzimy coś, czego naprawdę chcemy, mówimy sobie w myślach. Często nie poświęcamy czasu, aby to zrobić, ale jest prawie tak, jakby w naszym umyśle był mały narrator. Teraz wszystko jest w porządku - o ile to, co mówimy, jest pomocne. Mój klient miał zamiar przeprowadzić prezentację. Powiedział, że nie lubi ich robić, ponieważ "zawsze się myli". Kiedy pytałem, jak wyszedł z całą listą rzeczy, od zapomnienia słów do technologii, która nie działa. Zauważyłem, że kiedy to przekazywał, wydawało się, że wiele się dzieje w jego głowie. Poprosiłem go, aby przejrzał swoją strategię przed przemówieniem. Okazało się, że wszystko, co mówił, było negatywne. Nie tylko negatywny, ale i szczerze wywołujący strach. Ani jeden z nich nie był pomocny. Przeszliśmy przez całą jego strategię, zmieniając jego świadome myśli w coś, co miało mu pomóc, a nie przeszkadzać. Co zabawne, zadziałało. Wszystko stało się o wiele łatwiejsze bez kogoś na jego ramieniu, mówiąc mu, jak beznadziejne było to wszystko! Oto jak zmienić skrypt dla siebie

Proces

1. Po pierwsze, zacznij zauważać, co mówisz do siebie w chwilach stresu lub ważności.
2. Zadaj sobie pytanie, czy jest to pomocne. Gdyby przyjaciel był na tej pozycji, mówiłbyś im to samo?
3. Jeśli nie, złap myśli (zamiast ją powtórzyć) i zadaj sobie pytanie, jaki jest cel tego, że sam to mówię?
4. Zwykle okaże się, że faktycznym celem jest coś, co można zmienić na pozytywne. To może być ostrzeżenie, a teraz musimy przekształcić je w coś, co pomoże nam osiągnąć nasz cel. Na przykład:

Myśl: O Boże, załóżę się, że AV nie zadziała jutro. Cel: Chcę, aby AV działał jutro

Myśl zastępcza: Jak mogę dać sobie najlepszą szansę, aby AV działał jutro?

Następnie często będzie towarzyszyła mu pomocna decyzja lub działanie

Działanie: zadzwoń do centrum konferencyjnego, porozmawiaj z informatykiem, sprawdź, co to jest konfiguracja i czy jest kompatybilny z moim laptopem. Zapytaj ich, czy mogą być w pobliżu na pół godziny przed moim przemówieniem jutro, aby pomóc w ustawieniu.

Nagle przeszliśmy od negatywnej myśli, która martwi nas lub sprawia, że czujemy się źle z pozytywnymi działaniami, które pomogą nam odnieść sukces!

Większość z nas nie rozmawiałaby z nikim w taki sposób, w jaki rozmawiamy z samym sobą - a gdyby tak było, prawdopodobnie skończyłby nam się podbite oko. Zwróć uwagę, czy jesteś pomocny dla siebie, gdy presja jest włączona, pracuj z myślami i zobacz, jak rzeczy zmieniają się na Twoją korzyść!

ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW

"Wewnątrz każdego problemu leży szansa".

- Robert Kiyosaki

Każdego dnia napotykamy na problemy - opóźniony pociąg, ostateczny termin, wymagający klient. Problemy składają się na to, czym jest bycie człowiekiem. A przynajmniej świadome uznanie

z nich to robi. Przez większość czasu, mając wybór, wolelibyśmy obyć się bez nich. To nie jest to samo, co ich ignorowanie - problem pozostaje problemem, czy chcemy

angażować się w to, czy nie. Czy jest jednak inny sposób, aby przyjrzeć się problemom? Czy to po prostu czerwona flaga, żeby powiedzieć, że coś trzeba naprawić? Okazja? Legenda jazzu, Duke'a Ellingtona, jest cytowana jako: "Problem to szansa, abyś postarał się jak najlepiej". Niezależnie od celu, problemy nadal wymagają rozwiązania. W tej części patrzymy na niektóre

oryginalne sposoby podejścia do problemów i dotykania idei, czy problem jest w rzeczywistości problemem, czy tylko odmienną perspektywą.

WIZUALIZACJA ALTLETYCZNA

Cel: Wygraj łatwiej dzięki swojemu umysłowi

Jak: Wizualizuj sukces

Poziom wysiłku: 6/10

Zaangażowanie czasu: 20 minut

Powszechnie wiadomo, że wielu sportowców używa wizualizacji, aby pomóc im wygrać. Naukowcy w Rosji udowodnili nawet, że olimpijczycy, którzy spędzają znaczną ilość czasu na swojej sprawności umysłowej obok fizycznej, zdobywają więcej medali. Pytanie brzmi, jak to działa i czy może być stosowane w naszym codziennym życiu? Po pierwsze, warto zauważyć, że ci faceci są ekspertami w tym, co robią. To nie jest magia, już nauczyli się swoich umiejętności. Aby działał z nami, musimy użyć go na coś, co możemy zrobić, ale czasami zostajemy zawiedzeni przez nasze wyniki w danym dniu. Działa to poprzez fakt, że kiedy wykonujemy zestaw działań, wzorec neuronów strzela w naszych mózgach i tworzy ścieżkę neuronową. Im bardziej to robimy, tym bardziej solidna i automatyczna staje się ścieżka, tak powstają nawyki. Zasadniczo chcemy wygrać, aby stać się nawykiem, a nie wyjątkiem. To samo dzieje się w umyśle, niezależnie od tego, czy faktycznie wykonujemy tę czynność, czy też wyobraźni robiąc to. Czy można to zastosować do naszej codziennej pracy i życia osobistego? Tak, na pewno może i oto, jak:

Proces

1. Wybierz działanie, które już masz możliwość, ale czasami nie działa tak dobrze, jak chcesz w rzeczywistości.

2. Jeśli jest czas, kiedy to zrobiłeś i poszło naprawdę dobrze, zacznij od wyobrażenia sobie tego. Zamknij oczy. Pamiętaj o wszystkim, jakbyś żył osobiście. Zwróć uwagę, co poszło dobrze, jak się myślałeś i co się zachowujesz, jak się czujesz.

3. Teraz otwórz oczy i wybierz podobny czas w przyszłości, który chcesz robić naprawdę dobrze.

4. Zamknij oczy i zacznij wyobrażać sobie wydarzenie. Od nocy nawet przedtem. Pomyśl o przebudzeniu i dobrym samopoczuciu. Twoja podróż tam, mówienie i robienie wszystkich właściwych rzeczy. Zwróć uwagę, jak łatwo wszystko jest łatwe. Dojdź do rzeczy tuż przed rozpoczęciem. Wyobraź sobie swoje otoczenie, hałas, kolory, zapach. Czujesz się dobrze.

5. Teraz, aby kolory były naprawdę jasne, wyobraź sobie, że przechodzisz przez to wydarzenie, z tymi samymi pozytywnymi odczuciami i myślami, które odczuwałeś wcześniej. Wszystko idzie dobrze, dokładnie tak, jak chcesz. Wyobraź sobie zbliżanie się do końca wydarzenia i odbieranie uznania od innych. Zastanów się, jak odniosła sukces i jak to się czuje.

Im więcej wyobrażasz sobie to samo wydarzenie, tym łatwiejsze będzie przejście do trybu powodzenia, jeśli chodzi o rzeczywistość. Jeśli pojawią się jakiegokolwiek wyzwania, podczas gdy ty sobie wyobrażasz to, upewnij się, że poradzisz sobie z nimi w swoim umyśle, a także dokonasz niezbędnych korekt w prawdziwym życiu. Wydaje się to proste, ale wszyscy ci mistrzowie świata nie mogą się mylić. Teraz czas na złoto!

POMÓŻ IM POMOŻĄ TOBIE

Cel: spraw, by delegacja była bardziej skuteczna

Jak: Bądź jasny i przekonujący

Poziom wysiłku: 4/10

Zaangażowanie czasu: 20 minut

Jonas był architektem i partnerem we własnej praktyce. Wyraźnie uwielbiał to, co robił i starannie gromadził utalentowaną młodą drużynę. Musiał poprawić swoją równowagę między pracą a życiem i nie mógł zobaczyć, co robi źle. Chciał więcej czasu ze swoją rodziną, ale nie czuł, że otrzymuje wsparcie, którego potrzebuje od pracy, aby mu to umożliwić. Przejrzeliśmy strategię Jonasa i szybko stało się jasne, że robi wszystko, co było potrzebne, by jego rola była skuteczna. To nie brzmi tak źle, prawda? Jednak to, czego mu brakowało, to fakt, że to on osobiście robił wszystko. W ogóle nie delegował. Uznał, że łatwiej jest pisać własne listy, niż poświęcać czas na nauczenie się pisma od kogoś innego. Budował własne modele, na wypadek gdyby ktoś inny nie uzyskał właściwej wizji. Nalegałby nawet, żeby sam odbył w piątek spotkanie z personelem, co nieuchronnie oznaczało, że były krótkie, rzucone i często brakowało. Oznaczało to, że nikt nie słyszał ani nie miał szansy na połączenie całej firmy. Próbował kontrolować wszystko i w rezultacie czuł się poza kontrolą własnego życia. Wszystko, co musiał zrobić, to poprosić o pomoc we właściwy sposób. Musiał nauczyć się delegować. Oto cztery proste wskazówki, jak uzyskać żądane rezultaty z delegowania:

1. Właściwie poproś kogoś o pomoc lub ekspertyzę. Nie czekaj, aż cię o to zapytają lub po prostu trzeba to zrobić. Uważaj też, aby wielokrotnie pytać kogoś, kto cię o to poprosi - to nie jest skuteczna delegacja, to jest przekazywanie pieniędzy. Ludzie lubią być pytani, ponieważ wydaje im się, że wiedzą coś, czego nie.

2. Zapytaj we właściwym czasie we właściwy sposób. Różni ludzie mają różne style. Jeśli wiesz, że ktoś jest przeciążony w biurze, prawdopodobnie nie jest to najlepsza pora na zdobycie tego, czego chcesz.

Zaproś ich na kawę i upuść prośbę. Jeśli ktoś jest osobą wizualną, narysuj mu mały diagram tego, czego potrzebujesz zamiast listy. Pomyśl, z kim rozmawiasz, może to mieć znaczenie.

3. Pozwól im dokładnie wiedzieć, jak Ci pomóc i kiedy tego potrzebujesz. Bycie niejasnym nie jest przyjemniejsze, powoduje jedynie zamieszanie i wpływa na wyniki.

4. Daj im powód, dla którego zamierzają to zrobić dla ciebie i dlaczego jest to tak ważne. Da im motywację.

5. Informacja zwrotna - jeśli coś poszło dobrze z powodu ich pomocy, daj znać - i innym. Da im poczucie osiągnięć i pomoże im w następnym momencie.

Jonas zmienił sposób, w jaki pracował. Czuł się lepiej, a jego koledzy czuli się docenieni. Daleki od rezygnacji z kontroli przejął dowodzenie własnym statkiem. To go mniej stresowało, miał więcej czasu, aby spędzić z rodziną, co z kolei sprawiło, że był jeszcze mniej zestresowany. Pamiętaj, że pomaganie ludziom w pomaganiu jest zawsze skuteczniejsze niż boleć innych lub próbować wszystko sam, zajmuje znacznie mniej czasu i daje znacznie lepsze wyniki. Wszyscy są szczęśliwi!

DZIAŁAJ WSTECZ

Cel: Stwórz skuteczny plan

Jak: Pracuj wstecz od swojego celu

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 45 minut

Czasami trudno jest usiąść i zrobić plan. Wiesz, dokąd chcesz się dostać, ale nie masz pojęcia, jak dotrzeć stąd. Zwykle jest tak dlatego, że wydaje się taki duży skok. Często jednak, jeśli staramy się robić to bardziej szczegółowo krok po kroku, w jakiś sposób gubimy się po drodze. Sztuką jest pracować wstecz. Używam tego cały czas z moimi klientami, gdy chcą wprowadzić zmiany w swojej karierze, dowiedzieć się, jak poradzić sobie z projektem lub po prostu uzyskać wspólny plan. Do tego możesz potrzebować kilku kartek!

Proces:

1. Określ swój cel oraz liczbę dni / miesięcy / lat, które chciałbyś osiągnąć. Napisz to wszystko na samej górze papieru na środku.

2. Następnie zastanów się, jaki krok musiałbyś wykonać tuż przed osiągnięciem celu, aby to umożliwić. Powiedz sobie: "Aby to zrobić, będę musiał:" i zapisać to, co musisz zrobić poniżej celu. Narysuj linię, aby połączyć te dwa. Napisz punkt w czasie, że tak się stanie

3. Powtórz powyższy krok i kontynuuj, aż dotrzesz do terażniejszości.

4. Oto uproszczony przykład

ja. Cel: Poznaj przyjaciela Dave'a w Australii. 3 miesiące

ii. W tym celu będę musiał: zarezerwować loty. 2 miesiące

iii. W tym celu będę musiał: zarezerwować czas wolny z pracy. 2 tygodnie

iv. Aby to zrobić, muszę mieć: Sprawdziłem z moim przełożonym, że jest szczęśliwa, że wspiera roczny urlop. 1 tydzień za 1-2-1

v. Aby to zrobić, będę musiał: sprawdzić z Dave'em dokładnie, kiedy jest w pobliżu i spojrzeć na kalendarz pracy, aby sprawdzić, czy ktoś jest na urlopie. Teraz

5. Kiedy już dotrzesz do terażniejszości, zdecyduj dokładnie, co musisz teraz zrobić i kiedy masz zamiar to zrobić. Przykład:

Teraz muszę zrobić: Porozmawiaj z Davem i sprawdź kalendarz. Kiedy mam to zrobić: Dave - dziś wieczorem, Kalendarz - jutro.

6. Teraz masz plan wraz z ramami czasowymi. Możesz dodawać kolejne kroki, a także dodawać szczegóły lub informacje z boku każdego kroku.

To narzędzie jest wspaniałe, jeśli chodzi o kroki, których potrzebujesz, prezentując linię czasu i sprawdzając, czy Twój cel jest realistyczny w danym momencie. Jest to również bardzo użyteczne, jeśli chodzi o dostrzeżenie kroków, które jeszcze nie zostały wymyślone i które mogą wymagać pewnych przygotowań. Z początku może to być trochę trudne, ale wkrótce będziesz pracował, aby cały czas mieć dostęp do przyszłości!

CZYJEŚ INNE BUTY

Cel: widzenie rzeczy z innej perspektywy

Jak: Zobacz rozwiązania oczami drugiej osoby

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 30 minut

Czasami, szczególnie jeśli jest problem, możemy stać się tak sztywni w naszym stanowisku, nie widzimy możliwości, które musimy rozwiązać, a nawet jeśli w ogóle jest to problem. Jeśli czujemy się sfrustrowani lub defensywni, może być jeszcze trudniej widzieć rzeczy z punktu widzenia kogoś innego. To tylko zabawna technika, którą można używać tyle razy, ile chcesz, nawet w grze z kimś innym, co pomaga nam myśleć, jak inni będą postrzegać nasz problem i jego rozwiązanie. To, co nam to daje, to umiejętność bycia elastycznym i dostosowywania się. Zdolność adaptacyjna jest niezbędna do przetrwania, a im bardziej świat się zmienia, tym bardziej możemy się przystosować. Dotyczy to firm, w których pracujemy, oraz osób w nim zatrudnionych. Według ilustracji, według magazynu Forbes, pięćdziesiąt lat temu każda firma z listy Fortune 500 otrzymała przewidywaną oczekiwaną długość życia wynoszącą 75 lat. Dziś to tylko 15 lat. To, przynajmniej w części, wynika z nieprzewidywalnego charakteru biznesu dzisiaj i tego, czy firma ma umiejętności przystosowania się. Ta krótka technika poszerzy nieco umysł i zaangażuje wyobraźnię. Może nawet rozwiązać Twój problem!

Proces

1. Zidentyfikuj swój problem. Co więcej, pomyśl o tym, co szczególnie chciałbyś rozwiązać.
2. Zapisz istotną listę osób i postaci, które mogą być prawdziwe lub fikcyjne. Dołącz kilka osób, które podziwiasz, a jeśli jesteś wystarczająco odważny, odłóż parę, której być może nie jesteście tak zainteresowani. Upewnij się, że masz dość szeroki wachlarz osobowości z różnych środowisk.
3. Wytnij wszystkie nazwy znaków i umieść je w kapeluszu / pojemniku.
4. Jest to trudniejsza część, ponieważ wybierasz je w rzeczywistości, wyobrażając sobie je. Jako ich, zadaj sobie pytanie (lub poproś kogoś, aby zapytał cię): "Co zrobiłbyś z tym problemem?", A następnie, w charakterze, odpowiedz. Następnie zapytaj: "Co zamierzasz osiągnąć, robiąc to?"

5. Po każdym powrót do bycia sobą i zadaj sobie pytanie (z poprzedniego rozwiązania): "Czy to dobry pomysł?" Jeśli tak, zapisz go, jeśli nie, odrzuć.

6. Odłóż rozwiązania na bok, może na godzinę lub nawet na jeden dzień. Następnie przejrzyj listę rozwiązań i sprawdź, czy jest coś, co pomoże ci rozwiązać Twój problem.

Może się wydawać, że jest to dość trywialne zadanie i na jednym poziomie, możesz pomyśleć, dlaczego chcę, aby moja opinia Wielkiej Cioci Maude, jak ulepszyć naszą strategię zakupów? Ale, oczywiście, wszystkie poglądy są w rzeczywistości z twojego własnego umysłu, więc to po prostu poszerzenie królestwa twojej myśli, aby zobaczyć, czy w rzeczywistości, masz odpowiedź od samego początku!

WSZYSCY ZGADZAM SIĘ NA COŚ

Cel: Połącz ze sobą dwie strony

Jak: Znajdź punkt porozumienia

Poziom wysiłku: 8/10

Zaangażowanie czasu: 1 godzina przygotowania

W maju 1945 roku były to ostatnie dni II wojny światowej. Zamek Itter w Austrii pełnił funkcję nazistowskiego więzienia, w którym mieszkali bardzo starzy francuscy więźniowie - w tym dwaj byli premierze ministrowie. Strażnicy uciekli, gdy wojna osłabła, ale więźniowie zostali uwięzieni w otoczeniu żołnierzy SS. Jeden z więźniów uciekł na rowerze i natknął się na niemiecką jednostkę codziennych oddziałów Wehrmachtu pod dowództwem majora Gangel. Słyszając o losie VIPa, Gangel zawarł sojusz z wojskami amerykańskimi na tym terenie i walczył z nimi, przeciwko elitarnym oddziałom SS, by uwolnić francuskich jeńców. Był to jedyny znany czas, kiedy przeciwne strony walczyły jako sojusznicy. Dlaczego to zrobili? Francuzi, jak się wydaje, nie mieli wiele do stracenia i byli starszymi postaciami, wyraźnie mieli biegłe umiejętności negocjacyjne. Uważa się, że niemiecki major uznał, że biorąc pod uwagę, że Niemcy są prawie pewne, że przegrają wojnę, będzie musiał znieść go i jego firmę w dobrym stanie, gdy wojna dobiegnie końca, by pomóc elitom. Pomimo tego, że ci dwaj byli ideologicznie biegunami, mieli jeden punkt porozumienia - obaj chcieli przeżyć, a jeśli to możliwe, prosperować po wojnie. Kiedy negocjujemy umowę lub nawet zajmujemy się trudnym kolegą, zawsze będzie coś, na co zgadzają się obie strony. To jest twój punkt wyjścia, ponieważ kiedy twoja opozycja zacznie się z tobą zgadzać i uda ci się znaleźć wspólną płaszczyznę, postanowienie często jest tuż za rogiem.

Proces

1. Po pierwsze, konieczne jest, abyś znał i, jak możesz, zrozumiał osobę, z którą masz do czynienia. Aby znaleźć wspólną płaszczyznę, musisz być otwarty. Wykonuj swoją pracę domową, nie będąc zbyt arogancki, zadawaj pytania - skutecznie doprowadzając ich do udzielenia odpowiedzi.

2. Bądź szczerzy i szczodry. Idealnie nie chodzi o wygraną, to obie strony odchodzą, czując, że mają coś, czego chcą (nawet jeśli nawet nie zdawali sobie sprawy, że chcą tego na samym początku!).

3. Wyjaśnij sobie, czego potrzebujesz. Bycie chciwym nie zadziała. Musisz zaakceptować, kiedy masz to, czego chcesz, to utoruje drogę do o wiele lepszych relacji w przyszłości.

4. Znajdź to porozumienie, ono będzie gdzieś tam. Po znalezieniu upewnij się, że wyraźnie wiesz, co to jest i poproś przeciw-stronę, aby zgodziła się, że obie chcesz tego samego.

5. Wreszcie, mała łaska i wdzięk idą daleko. Nawet jeśli osoba, z którą negocjujesz z pozoru ma większą moc, jest powód, dla którego jesteś przy stole. Spraw, aby czuli się dobrze, a to będzie dla ciebie dobre miejsce.

Jedna drobna uwaga, sprawy nie poszły tak dobrze dla majora Gangla, w rzeczywistości był on jedyną ofiarą bitwy. Lekcja tutaj, że jeśli możemy użyć małej charyzmy, zamiast użyć wielkiej broni, jesteśmy o wiele mniej narażeni na to, że sami zostaniemy zastrzeleni!

HISTORIA W TRAKCIE TWORZENIA

Cel: Zastosuj nową strategię w celu rozwiązania problemu

Jak: Ucz się z przeszłości

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 1 godzina

Jedną z rzeczy, która z pewnością jest prawdziwa w historii świata, jest to, że ciągle ewoluowała. Ewolucja uległa zmianie w reakcji na pojawiające się problemy. Od czasu do czasu wszyscy spotykamy się z problemami i znalezienie odpowiedzi może być trudne. Jednakże, jeśli świat zawsze był pełen wyzwań, ze swej natury musi być także pełen rozwiązań. Tutaj czerpiemy inspirację z podejść stosowanych w przeszłości w celu rozwiązania nietypowych problemów.

Przykłady:

- Użyj kotów

W 525 p.n.e. Persowie walczyli z potężnymi Egipcjanami, kiedy wymyślili dobry plan. Wiedząc, jak koty były czczone przez Egipcjan, ozdabiali swoje tarcze malowanymi kotami i zabrali ze sobą setki żywych kotów na linię frontu. Egipcjanie przestali walczyć z obawy przed odwetem od Bogów i zostali rozbici. Zastosowanie: Pokaż, jak ważne dla drugiej strony może być coś ważnego ryzykować, podążając określoną ścieżką. Oferuj alternatywne, mniej szkodliwe rozwiązanie.

- Pokorny kowal

Podczas drugiej wojny światowej niemieckie łodzie podwodne przejmowały ładunki, uniemożliwiając dotarcie tysięcy ton towarów do pokrewnych wybrzeży. Brytyjczycy wiedzieli, że u-booty opierają się na swoich peryskopach. W środku nocy wysyłali małe łodzie uzbrojone w coś więcej niż kowalstwo i młoty, które skradały się na masywne statki. Rozbiły i zlikwidowały peryskop, co znaczyło, że ich jedynym sposobem nawigacji było wynurzenie się i ujawnienie siebie. Udało im się pokonać 16 łodzi za pomocą tego prostego planu. Zastosowanie: Być może napotkasz na duży problem, ale być może istnieje proste rozwiązanie. Sprawdź, czy jest jedna rzecz, którą możesz zmienić w związku z problemem.

- Bagaż

Kilka lat temu lotnisko w Houston było regularnie odwiedzane przez pasażerów, którzy twierdzili, że czas oczekiwania w punkcie odbioru bagażu był zbyt długi. Dotarcie na miejsce zajęło pasażerom zaledwie minutę i nie było sposobu, aby w tym czasie zdobyć torby. Jednak ktoś zdał sobie sprawę, że torby nie zabierają zbyt wiele czasu na przybycie. To była nuda, której doświadczali pasażerowie podczas oczekiwania, że to był problem. Houston przesunął karuzelę sześć razy dalej, co oznacza, że ludzie musieli iść dalej. Pasażerowie przestali narzekać, ponieważ nie czuli już, że muszą czekać zbyt długo! Zastosowanie: Poświęć trochę czasu, aby zidentyfikować pierwotną przyczynę problemu, a nie

tylko to, co ludzie postrzegają. Rozwiązanie może tam na ciebie czekać. Najważniejsze jest to, że jeśli problem wydaje się trudny do rozwiązania, prawdopodobnie patrzymy na to w niewłaściwy sposób. Zawsze warto odpocząć, zdobyć inspirację i wrócić do niej. Spójrz na innowacyjny sposób, w jaki poszukiwano i stosowano rozwiązania w przeszłości, a Twój problem może zostać rozwiązany do jutra.

JUŻ WIESZ, JAK TO ZROBIĆ

Cel: Podejście do trudnej sytuacji w łatwy do opanowania sposób

Jak: Zastosuj znany sposób myślenia

Poziom wysiłek: 9/10

Zaangażowanie czasu: 30 min

Dweck, profesor Uniwersytetu Stanford, przeprowadził eksperyment w nowojorskim gimnazjum. Wzięła dzieci, niektóre z nich zawiodły i uczyła połowę z nich, wierząc że zmiana ich nastawienia pozwoli im uzyskać lepsze stopnie. Rzuciła im wyzwanie, by sądzić, że nie mogą być bardziej sprytni od nich, i że zamiast tego mogą mieć bezpośredni wpływ na to, jak dobrze to zrobili, zmieniając ich myśli i zachowania. Wynik był pozytywny, a nawet niespokojne dzieci dokonały poprawy. Jeśli zastosujemy to do siebie, najprostszym sposobem na to jest zidentyfikowanie sytuacji, w której mamy już użyteczny sposób myślenia. Sytuacja, w której naturalnie oczekujemy pozytywnych rezultatów. W ten sposób nie musimy uczyć się zupełnie nowego zestawu wierzeń, ale korzystać z czegoś, co już znamy i używamy. W poniższym przykładzie użyjemy kogoś, kto ma kiepską równowagę między życiem zawodowym i prywatnym, a który zмага się z poniedziałkiem. Przyjmijmy, że ich codzienna pozytywna sytuacja to podróż dookoła supermarketu. Oczywiście możesz zastąpić je własnymi sytuacjami. Upewnij się, że wszystko szczegółowo wyobraziłeś. Jeśli chcesz, możesz poprosić znajomego, aby przeczytał Ci na głos scenariusze:

Proces

1. Pozytywne: Po pierwsze, zamknij oczy i wyobraź sobie przeciętną udaną wycieczkę do supermarketu. Pojawiasz się ze swoją torbą wielokrotnego użytku, wchodzisz z poczuciem celu, zazwyczaj znajdujesz to, czego potrzebujesz, potrzebujesz pomocy, kiedy jej potrzebujesz, wyływasz sprawnie, zauważasz oszczędności po drodze i odjeżdżasz. Otwórz oczy.
2. Negatywne: Teraz pomyśl o bardziej stresującej sytuacji. Zamykając oczy, pamiętaj, jak to było, zanim postawisz stopę w biurze, myśli, które przeszły ci przez głowę. Zwróć uwagę, jak stresujące było to, że po prostu wchodzisz, patrząc na wszystkie prace, które są przed tobą. Wyobraź sobie, że masz zamiar poprosić kogoś o jakieś informacje, ale mógł już oczekiwać negatywnego wyniku. Wyobraź sobie, że przeżywasz ten dzień z takim nastawieniem, a potem naprawdę trudno jest wyjść na koniec dnia. Otwórz oczy.
3. Wniosek negatywny: Wróć do supermarketu i wyobraź sobie, że podszedłeś do niego tak samo, jak sytuacja w pracy. Zamknij oczy. Wchodzisz w to, jakbyś nie chciał tam być. Nie masz w głowie rzeczy, których potrzebujesz. Przejdź się. Zauważ, co to jest ból, gdy coś jest niedostępne. Za chwilę poprosisz o pomoc, ale może nawet nie będziesz zwracać sobie głowy decyzją, że prawdopodobnie nie dostaniesz odpowiedzi, której potrzebujesz. Wymaga się wieków, aby sprawdzić, każdy z przodu wydaje się być na zawsze. Pomimo pewnych obniżek, nie jesteś zobowiązany do zapłaty. W końcu odszedłeś. Otwórz oczy. Jak się czujesz?
4. Pozytywne skojarzenie: Teraz, biorąc głęboki oddech, oczyść umysł i kierując się pozytywnym nastawieniem do supermarketów, pomyśl o chodzeniu do pracy. Zamknij oczy. Podejdz, zakładając, że

dostaniesz to, czego chcesz i jesteś przygotowany. Zabierz się do wykonywania zadań tak łatwo, jak wybieranie rzeczy z półek. Możesz swobodnie dostosować swój styl, być elastycznym w swoich decyzjach i skoncentrować się na wynikach. Jeśli poprosisz o pomoc, wybierz najlepszą możliwą osobę i zapytaj w sposób, który zapewni ci to, czego chcesz. Pod koniec dnia zauważ, co musisz zrobić, aby wyjść szczęśliwy i zrobić to. Wyobraź sobie pozytywną korzyść z wykonania tej pracy. Otwórz oczy. Jak to jest?

Zauważysz, że nawet w sytuacji, która zwykle jest łatwa, negatywny sposób myślenia sprawiłby, że była to walka. Podobnie, kiedy podchodzimy do sytuacji stresującej z pozytywnym nastawieniem, zmienia ona wynik. Nasze procesy myślowe i zachowania uległy zmianie. Wiesz już, jak być w pozytywnym nastawieniu, ponieważ już go używasz. Czas na zastosowanie ...

SPOTKANIA 1-2-1

"Dobre słuchanie jest tak potężnym środkiem komunikacji i wpływu, jak dobre mówienie."

- John Marshall

Należy zauważyć, że wynik spotkania 1-2-1 jest w dużej mierze w rękach jego uczestników. Możliwość wpływu na wynik jest wysoka. To jest przestrzeń dla możliwości i komunikacji. W tym rozdziale omawiamy sposoby, dzięki którym możemy maksymalnie wykorzystać nasze spotkania 1-2-1 ustawienie właściwego tonu, budowanie relacji i prawdziwie słyszenie tego, co mówi się.

MIEJSCE NA WSZYSTKO

Cel: Wspieraj wynik swojego spotkania

Jak: znajdź idealne otoczenie

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 20 minut

Spotkanie 1-2-1 daje ci nieco więcej swobody niż w przypadku całego zespołu. Dzięki temu możesz pozwolić sobie na nieco większą elastyczność w swoim obiekcie. Ludzie są coraz bardziej kreatywni pod względem tego, gdzie się spotykają. Angleton z Aegis Finance miał wysokie aspiracje, gdy wybrał helikopter do podpisania umowy pożyczki w wysokości 17 milionów dolarów. Nie był on jednak błyskotliwy, ale okazało się, że zaoszczędził im 900 000 \$ podatku. Wciąż jestem pewien, że nowość nie zaszkodziła. Dyrektor generalny Blue Blazing Media pomyślał, że właśnie odpoczywał z sali konferencyjnej w na górze Camelback z potencjalnym partnerem. Lub możesz spojrzeć na Bena Smitha Chancebending Media, który w zasadzie używał ciężarówka taca zamiast taksówki, aby podpisać swoją największą ofertę do tej pory. Niewielka elastyczność pozwala na rozluźnienie niektórych tradycyjnych ograniczeń spotkań. Ciężarówka taca może nie być dla Ciebie, ale spójrz na niektóre z innych możliwości poniżej:

Propozycje miejsca

1. Grand Museum

Odpowiedni dla: Poczucie ugruntowania, bycie założonym, bycie częścią czegoś większego

2. Galeria sztuki

Dobry dla: Kreatywność, zyskanie perspektywy, zobaczenie dużego obrazu

3. Park

Odpowiednie dla: uspokojenia, trudnych rozmów, kontemplacji

4. Lokalna kawiarnia "

Dobre dla: Wracając do podstaw, zarządzania oczekiwaniami, knuckling down

5. Restauracja

Dobre dla: Powrót pomysłów na serwetki, rozszerzenie wdzięczności, prośba o więcej

6. Wydarzenie sportowe

Dobre dla: Adrenaliny, poczucia nagrody, wyznaczania celów

7. Blisko wody

Dobre dla: bycie refleksywnymi, ekspansywnymi pomysłami, unoszenie koncepcji

Istnieje wiele innych możliwości zorganizowania dobrego spotkania, lista jest długa. Ważną rzeczą jest to, że wspiera Twój wynik i zwiększa prawdopodobieństwo uzyskania tego, czego chcesz. Należy pamiętać o takich rzeczach, jak potrzeba prywatności, poziomu hałasu i wymagające pisania - miejsce musi być odpowiednie do celu. Upewnij się również, że wszystkie kierunki są jasne lub że je tam towarzyszysz - nie chcesz spędzić pół godziny próbując zlokalizować drugą połowę! W przeciwnym razie, wyobraź sobie i znajdź idealne miejsce, aby stworzyć idealny rezultat!

WEJDŹ NA ICH FAŁĘ

Cel: Dobra komunikacja

Jak: Robiąc to w swoim stylu

Poziom wysiłku: 5/10

Zaangażowanie czasu: 15 minut

Miałem kiedyś reportera o imieniu Max. Max był świetnym facetem, ilustratorem. Świetne poczucie humoru, utalentowany, ale nie najlepszy w zarządzaniu czasem. Lub, wydawało się, dostarczając całkiem to, o co prosiłem. Jego intencje były dobre, ale gdzieś tam była luka. Próbowałem różnych podejść i wszyscy dostali entuzjastyczne przyjęcie, ale wyniki były zmienne. Aż pewnego dnia, z czystej frustracji, zamiast napisać mu listę instrukcji lub stać tam i wyraźnie powiedzieć, skończyłem, narysowałem mu schemat. Oto i ku mojemu wielkiemu zaskoczeniu dostałem to, czego potrzebowałem - przed czasem. Teraz nie byłem jedynym, który miał kontakt z Maxem, więc powiedziałem mojemu lekarzowi, aby zastosował to samo podejście. Rzeczywiście, zadziałało. Nie wiem, dlaczego wcześniej o tym nie myślałem. Oczywiście Max był osobą wizualną, więc aby naprawdę uzyskać coś skomplikowanego, potrzebował to zobaczyć, wizualizować. Ludzie zazwyczaj pasują do jednej z trzech kategorii: wizualnej, słuchowej lub kinestetycznej. Większość z nas ma elementy wszystkich trzech, ale ma silniejszą preferencję (Max, jak to się stało, był mocno wizualny). Jeśli udzielimy instrukcji lub przeprowadzimy dyskusję i użyjemy stylu lub języka, który skłania się ku którymś preferencjom, często łatwiej je wchłonąć. Poniżej znajduje się lista wszystkich preferencji, typów rzeczy, które osoba z tą preferencją może powiedzieć (abyś mógł je zidentyfikować i używać tego języka) oraz stylów komunikacyjnych, które mogą im się spodobać.

Proces

1. Osoba wizualna: myśli na zdjęciach. Wizualizuj rzeczy w ich umyśle. Język: Rozumiem, co masz na myśli. Wydaje mi się to dobre. Postępuj, nie mówię ... Wygląda dobrze. Podejście: diagramy, obrazy, wykresy przepływu, kolory

2. Osoba słuchowa: Czy przypomni sobie, co ludzie powiedzieli. Mówi w myślach. Język: słyszę, co masz na myśli. To brzmi dobrze dla mnie. Postępuj, nie mówię ... Słyszałem to. Podejście: Wyjaśnij, co chcesz słownie. Każ im powtórzyć. Każ im mówić o różnych rzeczach.

3. Osoba kinestetyczna: Zapamiętuje sens czegoś. Będzie napędzany przez to, co wydaje się właściwe. Język: To dobrze. Mam zabawne przeczucie ... Mam wrażenie, że ten plan ... Podejście: rozpoznaj ich uczucia. Daj im coś namacalnego do zabrania. Użyj odpowiedniego kontaktu fizycznego, takiego jak uścisk dłoni lub dosłowne klepięcie w plecy.

To może brzmieć / wyglądać / wydawać się proste (!), Ale może mieć znaczny wpływ na łatwość komunikacji. Zwróć też uwagę na kategorię, w którą najczęściej wpadasz i zobacz, czy to ma dla Ciebie znaczenie. Może się okazać, że ci, którzy w naturalny sposób rozumieją to, co najlepsze, już używają Twojego języka.

ZAPOMNIJ O KANAPKACH

Cel: Znajdź skuteczne sposoby wyrażania opinii

Jak: opuścić kanapkę z pochwałami

Poziom wysiłek: 3/10

Zaangażowanie czasu: 10 minut

W pewnym momencie wszyscy byliśmy na końcu, kanapka pochwała. Właściwie to prawdopodobnie zbyt wiele razy byliśmy na końcu, co jest jednym z czynników przyczyniających się do jego nieefektywności. Kanapka pochwała (lub informacja zwrotna) zazwyczaj zaczyna się od jakiegoś komplementu lub pozytywnego punktu, a następnie dostarcza złe wieści w środku, kończąc się dalszą pochwałą lub zachętą. Dla tych, którzy byli już na samym końcu, pierwsze oświadczenie służy jedynie jako ostrzeżenie, że coś niedobrego ma być powiedziane. W tym celu jest on zdewaluowany, a jedynie pre-cursor do prawdziwego zdarzenia - zła wiadomość. W podobnym duchu, gdy tylko ta negatywna opinia została wyemitowana, ostateczne pozytywne stwierdzenie jest w ogóle słyszane przez pracownika. W rzeczywistości, dokument badawczy z S.E. Uniwersytet stanowy w Oklahoma sugeruje, że jedynymi osobami, które czują się lepiej po kanapce, są menedżerowie dostarczający je, ponieważ powiedzieli coś przyjemnego i negatywnego. To naprawdę nie jest dobre, jeśli nie daje wyników. Oto kilka skuteczniejszych sposobów na przedstawienie opinii:

Alternatywy

1. Potwierdź pozytywne, zamień negatyw na pytanie. Powiedz, co poszło dobrze i dlaczego. Jeśli wystąpi ujemny wynik, postaw go jako pytanie np. Cały mecz spadł naprawdę dobrze, myślę, że dostaliśmy dobrą odpowiedź. Co jednak stało się z tymi liczbami?

2. Weź pozytywne jako postęp i negatywy jako obszary do pracy na przykład Raport był o wiele lepszy niż poprzednio, dobra robota. Teraz musimy przyjrzeć się, jak możemy na tym oprzeć, może dołączyć wykresy z wykresami kwartalnymi następnym razem, obok tekstu.

3. Usuń winę i popatrz na problem, np. zamiast "Ty i czterej członkowie zespołu byli spóźnieni!", idź do "Naprawdę musimy upewnić się, że wszyscy są na czas o tej porze, w przeciwnym razie wygląda to nieprofesjonalnie".

4. Jeśli rozmawiasz z ekspertem i zauważysz problem, ufaj, że go naprawisz, np. Rozmawiając z FD, "John, dane za trzeci kwartał wyglądają mi źle, możesz rzucić okiem?"

Nie potrzebujemy cukierkowego płaszcza co punkt ujemny. Ludzie doceniają szczerłość. Tak długo, jak jest on dostarczany w sposób promujący postęp lub uczenie się, zapewnia nam uczciwość. W ten sposób, gdy dasz komplement, będzie on o wiele bardziej wartościowy dla szczęśliwej osoby na końcu przyjmującym.

ODWRÓĆ SIĘ OD TEGO

Cel: Wolna myśl i słuchaj

Jak: Usunąć zbędne wizualne rozrywki

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 5 minut

Kiedy zrobiłem coś bardzo złego jako dziecko i stałem tam, chcąc zniknąć, nieuchronnie moja matka powiedziała te nieśmiertelne słowa: "Patrz na mnie, kiedy mówię do ciebie!". Czy to mnie zmusiło do słuchania? Nie. Oczywiście, uprzejmie jest dawać komuś czas na spotkanie, kiedy rozmawiają z nami, ale jest coś ciekawego, co dzieje się, gdy skupiamy się na jednym zmyśle i usuwamy drugi. Kiedyś poszedłem do restauracji w Londynie obsadzonej przez niewidomych kelnerów, gdzie goście prowadzeni byli w zaciemnionym korytarzu do stojących w całkowitej ciemności stolików. Spodziewałem się, że rzeczy mogą smakować inaczej lub silniej, ale to, co naprawdę mnie uderzyło, to poziom hałasu. Wydawało mi się prawie nie do zniesienia, ale prawdopodobnie nie różniło się od wielu zapracowanych restauracji, w których byłem. Jednak z jakiegoś powodu mój zmysł słuchu był wyższy. Używamy tego założenia w tym ćwiczeniu, aby sprawdzić, czy może poprawić naszą zdolność do słuchania. Jak totalnie czarny pokój może wydawać się trochę wymuszony, zamiast tego uczestnicy siedzą z powrotem do tyłu, przy zmniejszonym świetle. To usuwa wizualne wskazówki podane przez drugą osobę.

Proces

1. Zarezerwuj pokój spotkań, który jest stosunkowo mały i wewnątrz, aby zapewnić, że głosy będą słyszalne.
2. Przed spotkaniem ustaw krzesła tak, aby były bezpośrednio z tyłu. Zostaw całą odległość między nimi dla wygody.
3. Przygotuj boczny stolik przy każdym krześle na notatki.
4. Wyłącz wszystkie jasne światła - upewnij się jednak, że wciąż jest wystarczająco dużo światła, aby zobaczyć dokumenty.
5. Daj swojemu koledze wszelkie dokumenty, których potrzebują do odniesienia się na początku spotkania.
6. Miej spotkanie i wypowiedz się, jeśli jest inna niż zwykle. W razie potrzeby zamknij oczy. Czy łatwiej słuchać?
7. Pod koniec spotkania zwróć się do siebie i podsumuj to, co uzgodniłeś i omówiłeś podczas spotkania.

Warto zwrócić uwagę na to, że obie strony muszą wcześniej się z tym zgodzić, aby upewnić się, że oba te elementy są właściwe. Może jednak wywołać zaskakujące wyniki - zwiększenie umiejętności słuchania, myślenia i kreatywności oraz zmniejszenie konfliktu.

GO GLOBAL

Cel: Pozbądź się stylu nawyku

Jak: Wypożycz style z innych krajów

Poziom wysiłku: 6/10

Zaangażowanie czasu: 20 minut

Można uczciwie powiedzieć, że mamy zwyczajowe podejście i styl, z jakim prowadzimy nasze spotkania. Chociaż z jednej strony może to zaoszczędzić czas, z drugiej może to oznaczać, że otrzymujemy bardzo podobne wyniki i wyniki, zwłaszcza jeśli te same tematy wciąż się pojawiają. Jeśli chcemy być kreatywni, może to być nieproduktywne. Zamiast tego, jako jednorazowy, wypróbuj styl spotkania, który należy do innego kraju lub kultury - widząc, że zmiana stylu również prowadzi do innego wyniku. Poniżej znajdują się sugestie oparte na stylu spotkań często organizowanych w różnych krajach.

1. UK: Ogólna przyjazna atmosfera. Dokumenty mogą być rozpowszechniane przed lub na spotkaniu. Uczestnicy przyjadą tuż przed lub tuż po oficjalnym czasie rozpoczęcia. Spotkanie rozpocznie się od nieformalnej, małej rozmowy. Zasadniczo należy przestrzegać porządku obrad. Humor można używać. Niektóre decyzje zostaną podjęte, ale wiele z nich zostanie przełożonych na następne spotkanie w związku z pewnymi działaniami z tego spotkania lub z czasem.

2. Finlandia / Szwecja: Wszyscy uczestnicy są punktualni. Formalny porządek obrad. Żadna mała rozmowa nie może być postrzegana jako strata czasu. Długich przerw między pytaniami i komentarzami, wykorzystywanych do kontemplacji i procesu myślowego, nie wolno przerywać. Jedna osoba mówi jednocześnie, często za zgodą przewodniczącego lub innego uczestnika. Oczekuje się, że uzgodnione zostanie to.

3. Niemcy: Formalne, mało na swój sposób uśmiech. Szczegółowy program, który należy przekazać kilka dni wcześniej. Spotkanie rozpocznie się na czas. Obie strony zbadają swoje stanowisko i będą argumentować swoją sprawę. Wszelkie negocjacje będą bezpośrednie. Po przeanalizowaniu faktów, argumentów i kontrargumentów zostanie osiągnięte mocne porozumienie. Spotkania zakończą się tak szybko, jak to możliwe, długie spotkania mogą być postrzegane jako nieskuteczne komunikowanie się.

4. Chiny: Formalne. Bez śmiechu, nawet jeśli coś jest zabawne. Nie wskazywanie błędów innych, może to powodować zakłopotanie. Obie strony traktowane z otwartym szacunkiem. Spotkania będą jedną stroną proponującą metodę osiągnięcia wcześniej uzgodnionego pożądanego rezultatu. Komentarz zostanie przedstawiony przez drugą stronę, jednak spotkania nie są burzą mózgow lub długich dyskusji, to musiało już nastąpić w przygotowaniu. Po złożeniu wniosku i komentarza ostateczna decyzja zostanie podjęta po spotkaniu po konsultacji z innymi. W ten sposób, jeśli propozycja zostanie odrzucona, obie strony zachowają twarz.

5. Meksyk: Początek spotkania jest elastyczny, nawet do tego stopnia, że faktycznie dzieje się następnego dnia. Jeśli istnieje program, niekoniecznie będzie on przestrzegany, nowe pomysły mile widziane. Spotkania są postrzegane jako kreatywne miejsca i będą miały swobodny przepływ pomysłów, z iloma przerwami i pytaniami uznanymi za konieczne przez uczestników. Emocji nie należy

uniknąć i nie jest postrzegana jako brak profesjonalizmu. Każde spotkanie jest częścią procesu, a ostateczna decyzja nie jest bezpośrednim celem.

Te style mogą być używane w ustawieniach spotkań lub grup 1-2-1. Im bardziej wolny styl, tym trudniej jest zachować kontrolę, jeśli zaangażowane są więcej niż dwie osoby. Niektóre style będą pasować do pewnych sytuacji bardziej niż innych, a do każdego z nich są plusy i minusy. Jeśli szukasz jednego, który chcesz wypróbować, wybierz taki, który jest najmniej podobny do Twojego zwykłego stylu.

ODRÓB ZADANIE DOMOWE

Cel: Zbuduj raport i uzyskaj wyniki

Jak: Zrobić trochę pracy w tle

Poziom wysiłku: 6/10

Zaangażowanie czasu: 15 minut

Jak powiedział Dale Carnegie: "Być ciekawym, to być interesującym". Faktem jest, że ludzie lubią ludzi, którzy ich lubią. To sprawia, że czują się docenione i jak wykazały ostatnie badania, Brytyjczycy postawili dobre stosunki ze swoimi kolegami i szefem ponad perspektywami kariery zawodowej, a nawet płacą. Niezależnie od tego, czy osoba, z którą się spotykasz, jest starsza od ciebie, czy na tym samym poziomie, wewnętrzna lub zewnętrzna, poświęć trochę czasu na wypełnienie tła danej osoby, a także odśwież swoją pamięć ostatniego spotkania, nawet jeśli dotyczyło to niepowiązanego tematu. Jeśli twój partner wy

czuwa, skąd pochodzisz, negocjacje staną się łatwiejsze do kierowania, a twoja wiadomość zostanie wysłuchana. Zobacz poniżej kilka sposobów, w jaki możesz przygotować:

Proces

1. Poświęć 5 minut na sprawdzenie ostatniego spotkania. Jeśli pokażesz, że pamiętasz rzeczy z poprzedniego czasu, natkniesz się na kogoś, kto słucha.
2. Zapoznaj się z projektami, nad którymi obecnie pracuje ta osoba, dzięki czemu możesz zadawać odpowiednie pytania. Zrób to jednak zrezygnuj, nie chcąc czuć się szpiegowanym.
3. Zapamiętaj wszelkie ostatnie sukcesy (lub trudności, z którymi możesz współczuć). Wspomnienie o nich da im szansę otwarcia się i poczucia zauważenia.
4. Zbierz wszelkie informacje dodatkowe, takie jak czas pracy w firmie, inne rzeczy, w które mogą być zaangażowani (zazwyczaj jest to łatwo dostępne na stronach takich jak LinkedIn).
5. Przeczytaj i zrozum wszystko, co zostało wysłane przez nich przed spotkaniem. Wydajesz się zainwestować w ten proces.

W każdym biznesie budowanie i utrzymywanie dobrych relacji ma kluczowe znaczenie dla pozytywnej współpracy. Znajomość podstawowych informacji i możliwość zaangażowania partnera spotkania znacznie ułatwi osiągnięcie celu spotkania, do którego dążysz. Pamiętaj, że nawet jeśli masz tylko kilka minut na przygotowanie się do spotkania, zawsze opłaca się odrobić pracę domową!

RÓB NOTATKI

Cel: Zachęcaj do określonego nastroj spotkania

Jak: załóż muzykę

Poziom wysiłku: 5/10

Zaangażowanie czasu: 10 minut

Muzyka ma głęboki wpływ na nasze samopoczucie. Przez wieki ludzie używali muzyki do motywowania, do relaksu i czerpania radości z tego, co robią. Jest to świetny sposób, aby wywierać wpływ zarówno na umysł, jak i na ciało, bez konieczności wkładania zbyt dużego wysiłku. Jeśli jednak poinformujemy go, jaki efekt oczekujemy, ma to pozytywny wpływ na słuchaczy. Może dlatego DJ-e często robią to, zanim nabiorą utworu. Ile razy zdarzyło ci się słyszeć "Oto jeden, który naprawdę daje ci poczucie piątku" lub coś podobnego. Chociaż wiele osób słucha muzyki podczas pracy, jak często słyszałeś ją w pokoju konferencyjnym? Może nadszedł czas, aby spróbować. Oto kilka gatunków muzyki i ich wpływ na nastrój:

1. Blues -Te ścieżki mogą być świetne do usuwania niepokoju lub nerwowości z atmosfery. Chociaż z natury są "niebieskie", mówi się, że rytm spowalnia bicie serca i ma działanie uspokajające.
2. Reggae - Czy chcesz powiedzieć swojemu szefowi, że termin realizacji projektu musi zostać przedłużony o dwa tygodnie? Wyprowadź Boba Marleya. Reggae może być przydatna w zarządzaniu gniewem, ponieważ uderzenie jest podobne do zdrowego bicia serca. Zmniejsz puls i temperament na łatwiejszym do opanowania poziomie!
3. Klasyczne - Potrzebujesz znaleźć rozwiązanie? Dzięki ponadczasowemu urokowi, muzyka klasyczna, a szczególnie harmonijne odmiany, zwiększają moc mózgu i podnoszą na duchu. Pomysły będą płynąć w krótkim czasie.
4. Pokaż melodie - Czy na twoim spotkaniu brakuje odrobiny pizazza? Załóż kilka dużych liczb pokazowych, a poziom motywacji podniesie się w jednej chwili.
5. Nowa epoka - jeśli potrzebujesz spokojnej introspekcji i otwartej refleksji, muzyka nowej epoki rozluźni nastrój i poszerzy umysł.
6. Salsa - uczucie zmęczenia? Przyniesź latynoskie rytmy! Twoje spotkanie będzie zasilane energią, zmęczenie zostanie wygnane i zastąpione jasną i żywą dyskusją. A może trochę tańca. Zostałeś ostrzeżony!

Chociaż muzyka może mieć bardzo pozytywny wpływ, być może istnieją style, od których możesz chcieć się trzymać z daleka. Wiele popularnych popów jest bardzo powtarzalnych i szybkich, świetnie nadaje się na siłownię lub jeśli wykonujesz monotonne zadanie, nie tak wspaniałe, jeśli nie chcesz, aby ludzie wpadli na auto-pilota. Również muzyka country jest znana z wywoływania depresyjnych uczuć. Odtwarzanie piosenek miłosnych w dowolnym miejscu, w pobliżu kogoś, kto właśnie się rozpadł, oznacza, że możesz zapomnieć o interesach, a bardziej prawdopodobne jest, że wykorzystasz raport kwartalny do usunięcia łez. Wybierz jednak uważnie, a Twoje spotkania mogą być dla Ciebie!

5 WPŁYW

Influencers - nowy najlepszy przyjaciel mediów społecznościowych. Myślisz, że to byłby nowy pomysł, prawda? Nie jest. To, lub oni, byli w pobliżu od samego początku. Zawsze, gdy kończy się na zgodzie na coś, czego nie masz zamiaru robić, za każdym razem, gdy zaczynasz szerzyć słowo o czymś, dopiero co

się przed tobą zapoznałeś: byłeś pod wpływem . Użyte zręcznie, wpływy zachęcają innych do kupowania naszych pomysłów w pozornie niewygodny sposób. Wpływ to potężne narzędzie, które pozwala nam potencjalnie wpływać na sposób, w jaki ludzie decydują się myśleć i co dzieje się w rezultacie. Filozof Nietzsche stwierdził; "Przyszłość wpływa na teraźniejszość tak samo jak przeszłość". Zasadniczo, nie chodzi tylko o informowanie ludzi, że coś będzie działać, ponieważ masz dowody na to, że tak. Chodzi o wpływanie na nich w sposób, który oznacza, że podejmują dziś działania, ponieważ wierzą w potencjał, który to widzisz w przyszłości. Wpływ jest subtelnym stworzeniem o wielkiej mocy. Przyjrzyjmy się, w jaki sposób możesz rozwinąć swoją własną moc oddziaływania.

ŚWIEŻE SPOJRZENIE

Cel: wiedzieć, na kogo chcemy wpływać i w jaki sposób

Jak: Przyjrzyj się nowemu obszarowi

Poziom wysiłku: 6/10

Zaangażowanie czasu: 45 minut

Sam wiedział, że będzie przeciw temu. Wcześniej wysuwał pomysły na forum, podobnie jak wszyscy jego koledzy. Wszyscy wiedzieli, jak oni wyglądali. Wszyscy wiedzieli, jak zareagują, a rzadko prowadzą do natychmiastowych działań. A przynajmniej tak im się wydawało. Kiedy Sam usiadł przy mnie, powiedział mi, jak on wygląda. To, czego nie potrafił tak łatwo zidentyfikować, to dlaczego tak myślał. Okazuje się, że była tylko część tej opinii, którą sam sformował, a reszta była legendą od tych, którzy byli wcześniej. Przyznał nawet, że niektóre z jego własnych opinii mogą być nieaktualne lub niedokładne. Zamiast tego pracowaliśmy razem, aby zobaczyć planszę, wyzwanie, jego boisko i jego pożądany rezultat z nowej perspektywy. Jego opinie od zarządu? Jego pomysły wydawały się świeże i trafne, a jego propozycja została przeniesiona na szczyt stosu. Oto kilka rzeczy, o których warto pomyśleć, gdy chcesz mieć wpływ na kogoś, z kim miałeś już uprzednio pomysł:

Rozważania

1. Kim oni są?

Podejść do tego z czystą tablicą. Korzystając ze swojej wiedzy, a jednocześnie będąc bezstronnym, kim jest ta osoba, co robi, dokąd zmierzają i jakie są, kiedy są najbardziej otwarci?

2. Czego oni chcą?

Jak to jest, czego tak naprawdę chcą, gdy patrzysz na duży obraz? Jak twój pomysł pasuje do pomagania im w osiągnięciu tego, czego chcą? Jak zamierzasz to pokazać?

3. Jaka jest ich strategia?

Jak oni grają w tę grę? Zamiast zmierzyć się z nimi, jak możesz pokazać, że biegasz obok nich? Że myślisz w ten sam sposób.

4. Jak to będzie działać dla mnie?

Aby odpowiedzieć, musisz również znać powód, dla którego boisko będzie dla nich działać. Co chcesz, aby wynik był i jak chcesz być widzianym w przyszłości. Czy budujesz silniejszy związek, czy chcesz wejść i wyjść?

To zabawne, jak często nie zadawaliśmy sobie jednoznacznie tych pytań, kiedy mamy zamiar wpłynąć na kogoś. Tak wielu ludzi skupia się tylko na ich prezentacji, teście lub argumentach, przyjmując wiele podstawowych informacji, ponieważ myślą, że jest to coś, co jest dane. Jak wszyscy wiemy, znajomość rodzi pogardę. Nie ma znaczenia, ile czasu, które mogliśmy rozbić na kogoś lub rozbić to samo na różnych widzów, za każdym razem musimy patrzeć na to świeżym okiem.

TO PREZENT

Cel: szerzyć słowo

Jak: Daj im narzędzia do sprzedaży

Poziom wysiłku: 6/10

Zaangażowanie czasu: 30 minut

"Byłem po prostu na naprawdę interesującej rozmowie" "Naprawdę? O co w tym wszystkim chodzi?" "Chodziło o coś nowego, coś w rodzaju pomysłu na coś w rodzaju mózgu, pewności siebie i innych rzeczy, a także na to, jak bardzo możemy to zrobić ". dobrze, brzmi interesująco! W każdym razie, wszystko dobrze z tobą? ... "

Wszyscy byliśmy tam. Oglądamy coś. Jesteśmy pochłonięci. Rozumiemy to, ale szczególnie kiedy jest nowy, nie wiemy, jak go wyartykułować z drugiej strony. Chociaż tak nie jest „świetny problem dla słuchacza, jeśli jesteś tym, który próbuje rozpowszechnić ten nowy pomysł i zyskać zainteresowanie, jest dalekie od ideału. W dzisiejszym świecie komunikacji dźwiękowej musimy upewnić się, że ludzie odchodzą lub kończą czytać o czymś, że onisą wtedy łatwo w stanie dzielić się z innymi. To tak, jak musimy spakować informacje w sposób, który jest zwarty i użyteczny. Musimy przekazać im te informacje, aby mogli je podarować innym. Oto kilka rzeczy, o których warto pomyśleć podczas pisania lub prezentacji:

Wskazówki dotyczące podarowania informacji

1. Kompaktuj koncepcję - upewnij się, że jakkolwiek olbrzymi jest twój niesamowity pomysł, możesz ukończyć jej istotę w jednym zdaniu.
2. Daj im powód - daj widzom dobry powód, aby to przekazać. Radość z daru jest w dawaniu. Daj im znać, w jaki sposób przyniesie to korzyści innym. Różnica, jaką wprowadzą w ich życie. Dziel się tym, jak entuzjastyczni stają się kiedy inni oni o tym słyszą. Oznacza to, że uzyskają poczucie satysfakcji podczas przekazywania go.
3. Powtarzaj powtórz - raz nigdy nie wystarczy. Żyjemy w świecie powtórzeń. Każdy dokument telewizyjny powie Ci, co właśnie oglądasz po każdej przerwie. Reklamy będą powtarzać ten sam pomysł raz za razem w zaledwie 30 sekund. Powtarzanie jest hipnotyczne, więc ludzie tego tak naprawdę nie zauważają. Przez cały czas powtarzaj swoją zwartą koncepcję kilka razy, aby pozostać w umyśle.
4. Entuzjazm - napełnij odbiorców entuzjazmem do swojego pomysłu lub produktu. Podaj kontekst, zaprezentuj problem i pokaż, jak fantastyczne jest rozwiązanie dla ludzi. Im bardziej emocjonalne połączenie z czymś, tym bardziej lojalni będą Twoi odbiorcy i tym bardziej będą chcieli go podarować innym.

Wszyscy uwielbiamy rozpowszechniać informacje o nowej i interesującej rzeczy. To sprawia, że czujemy się, jakbyśmy mieli coś do zaoferowania. Pozwala innym myśleć, że idziemy naprzód i jesteśmy pełni dobrych pomysłów. Im więcej ktoś mówi o twoim pomyśle lub produkcie, tym bardziej się z nim

identyfikuje, tym bardziej staje się ich własnością. Kiedy już są ich, są twoje! Od tego jednego zdania, które jest utalentowane, zaczyna się rozmowa ...

GŁOS WPŁYWU

Cel: użyj głosu, aby przekazać swoją wiadomość

Jak: Zaangażuj słuchacza za pomocą głosu

Poziom wysiłku: 6/10

Zaangażowanie czasu: 20 minut

Jako wykwalifikowany trener głosowy wiem zbyt dobrze, jak bardzo sposób, w jaki osoba mówi, może wpłynąć na słuchacza, na to, co usłyszysz i na wynik spotkania lub prezentacji. Zaskakujące jest również to, jak wiele osób, starych i młodych, młodszych i najstarszych, obawia się, jak brzmiać. W rzeczywistości wystąpienie publiczne jest jednym z trzech największych fobii zarówno w USA, jak i w Wielkiej Brytanii. Najważniejsze są dźwięki naturalne i autentyczne, jasne i zrozumiałe. Poniżej znajduje się kilka punktów początkowych, które pomogą ci to zrobić:

Elementy

1. Jasność - Sposób, w jaki kształtujemy nasze słowa jest ważny, pozwala słuchaczowi zrozumieć dokładnie to, co mówimy przy minimalnym wysiłku. Obudź swoje artykulatory i mięśnie wokół nich, zanim zaczniesz mówić. Rozgrzej swój język, usta i zęby, wykonując "brrrr" dźwięk z warg, mówiąc językiem twister, szybko i doskonale i robi duży uśmiech w stylu Cheshire Cat.

2. Pitch - Nie ma nic bardziej nudnego niż monotony głos. Nasze głosy naturalnie różnią się skokiem, ale delikatne mięśnie w gardle mają negatywny wpływ na napięcie wpływające na ruch w skoku. Po prostu upewnij się, że Twoje ramiona są zrelaksowane, Twoja szyja może się poruszać, a Twój oddech jest głęboki i spokojny, a Twoje boisko będzie idealnie pasowało do Ciebie.

3. Rezonans - Tu i jak dźwięk wibruje w naszych ciałach. Dobry rezonans tworzy bogaty dźwięk, a także zapewnia wystarczającą głośność do usłyszenia. Naszym głównym rezonatorem jest wgłębienie w naszych ustach. Upewnij się, że twoja szczeka jest rozluźniona, wyobrażając sobie, jak całe napięcie wypływa. Pozwól, aby napięcie w ramionach stopiło się i wykonaj kilka dużych ziewnięć z zamkniętymi ustami, aby rozciągnąć miękkie podniebienie. Wszystko to pomoże wzmocnić dźwięk i pomóc Ci brzmieć dobrze.

Zawsze warto pamiętać, że adrenalina przebiegająca przez nasze ciała, zanim powiemy coś ważnego, jest całkowicie naturalna, musimy po prostu uspokoić oddech, abyśmy użyli go jako pozytywnej, skupionej energii, zamiast spieszyć się ze strachu. Ilekroć mówisz coś ważnego, pamiętaj o utrzymaniu tempa, o zwięzłości i jasności i pamiętaj, aby wstrzymać - pozwoli ci to odetchnąć i zebrać myśli, i pozwolić słuchaczowi chwilę na przetrawienie tego, co mówisz. Będziesz mieć je w zasięgu ręki w krótkim czasie!

OPOWIADANIE HISTORII

Cel: Bądź zapamiętany i znaczący

Jak: Użyj sztuki narracji

Poziom wysiłku: 8/10

Zaangażowanie czasu: 40 minut

Od początku ludzkości historie były wykorzystywane do edukacji i fascynacji. Od najmłodszych lat jesteśmy wychwytywani przez historie, które rozpalają naszą wyobraźnię i uczą lekcji, których nigdy nie zapomnimy. Obrazy i uczucia, które pojawiają się w opowieściach, są niezapomniane. Są niezapomniane, ponieważ jako słuchacz tworzymy je w naszym umyśle. Łączymy się, to coś dla nas znaczy. Opowiadanie historii jest coraz częściej stosowane w biznesie i przynosi świetny efekt. Ledwie usłyszysz przemówienie, które się nie rozpoczyna. Ze względu na wartość dla branży reklamowej przeprowadzono wiele badań na ten temat. Paul Zack, neuroekonomista, pokazał, że napięte chwile w opowiadaniu uwalniają kortyzol w naszym mózgu, pomagając nam skupić się. Rozdzielczość uwalnia oksytocynę, sprawiając, że czujesz się dobrze i emocjonalnie. Z tym wiąże się lojalność. Możesz używać opowieści w biznesie podczas rozmów, spotkań, a nawet szkoleń. Gdziekolwiek wiadomość musi być znacząca i każda sytuacja, w której chcesz być zapamiętany. Poniżej znajdują się idealne elementy opowieści, które naprawdę musisz zrobić

Elementy

1. Ekspozycja - Tutaj ustawiasz scenę. Przedstaw bohaterów i tło. Oddaj zagadnienie lub pragnienie i dlaczego jest tak ważne, aby osiągnąć cel. Tutaj także możesz zwrócić uwagę słuchacza, więc upewnij się, że jest bogaty w zdjęcia i opisy.
2. Działanie - Główny bohater (lub główna postać, która zresztą nie musi być osobą indywidualną, może być firmą lub grupą) dąży do osiągnięcia celu.
3. Problem - sprawy zaczynają się rozwikłać lub stają się trudniejsze. Uświadamiają sobie opozycję lub zagrożenie. Napięcie rośnie i staje się jasne, że nie wszystko jest żeglowaniem.
4. Climax - Tutaj bohater staje twarzą w twarz ze swoim największym strachem i jest wrzucony w kompletny chaos, to jest szczyt dramatu. Tutaj płynie kortyzol.
5. Rozdzielczość - Ostatecznie widzimy, jak protagonista wygrywa, pokonując swoje obawy / wrogów i wykorzystując całą swoją wolę i energię, aby to zrobić.
6. Zwieńczenie - Poczucie ulgi po walce. Osiągnięte zyski. Korzyści cieszyły się. Jest to chwila "szczęśliwego wieczoru", w którym uwalniana jest oksytocyna.
7. Gładkie przejście - Twój link od historii do realnego świata, orientacji biznesowej lub okazji. Nie zawsze trzeba tu tłumaczyć. Zostaw pauzę. Pozwól słuchaczowi na wyprowadzenie własnego znaczenia. To, co musisz zrobić, to upewnić się, że to, o czym mówisz, jest poparte opowieścią, którą właśnie powiedziałeś. Prowadząc do bardziej znaczącego i zapadającego w pamięć związku.

Opowiadanie historii jest sztuką, ale można się jej nauczyć. Im więcej ćwiczysz, tym lepiej, dopóki nie staje się po prostu naturalny. Pamiętaj, aby być autentycznym i zawsze być sobą. Tu nie chodzi o występowanie, chodzi o angażowanie. Bądź raczej zwięzły (inaczej uwaga będzie dryfować) i spróbuj najpierw na nieświadomej przyjaznej publiczności. Znajdź swój własny styl. Będziesz wiedzieć, kiedy trafisz na znak.

UCZ SIĘ ŻARGONU

Cel: Utwórz połączenie

Jak: Użyj ich języka

Poziom wysiłku: 3/10

Zaangażowanie czasu: 5 minut

Ma to sens, że łączymy się z ludźmi na naszej długości fali. Zaczynamy zakładać, że znają nasze potrzeby i rozumieją, co jest dla nas ważne. Być może jesteśmy przyzwyczajeni do idei odzwierciedlania języka ciała - choć często najlepiej jest pozwolić, aby stało się to naturalnie. Co wtedy, o tym, jak mówimy? Lub bardziej precyzyjnie, co mówimy dosłownie. Badania przeprowadzone w Polsce odkryły koncepcję wymyśloną jako "echo". Naukowcy odkryli, że osoby, które komunikowały się za pomocą własnych słów, były bardziej otwarte do sugestii, w ich przypadku dając na cele charytatywne. Mniej chodziło o treść całego komunikatu, a bardziej o to, że podświadome rozpoznanie języka pozwoliło im zawęzić swoje bariery obronne. Chociaż powtarzanie całych zdań zadziałało, najlepsze wyniki uzyskano, gdy badacze użyli tych samych słów co temat, ale w innej kolejności. Jest tak prawdopodobnie dlatego, że bardziej przenikliwi badani mogli zauważyć bezpośrednią kopię - co mogło wydawać się nieszczerze. Poniżej możesz dowiedzieć się jak to zrobić:

Jak echo

1. Najpierw słuchaj. Jedyny sposób, w jaki będziesz mógł znaleźć kluczowe słowa lub wyrażenia, to usłyszenie ich.
2. Wybierz słowa, które wydają się dla nich ważne. Jest to szczególnie przydatne, gdy ktoś opisuje problem. Używanie ich negatywnego słowa pozwala im czuć, że wczuwasz się w emocje, pozostawiając cię również w bezpiecznym miejscu. Na przykład, jeśli ktoś mówi: "Przeczytałem warunki, ale sekcja 3 nie wydaje się mieć sensu", lepiej jest używać ich słów ("nie ma sensu") niż ich sentyment, np. "Więc nie rozumiesz sekcji trzeciej?" Dla nich może to mieć inne konotacje jak sugerujesz, nie są wystarczająco inteligentni, aby to zrozumieć.
3. Jeśli jest to nietypowa fraza lub wyrażenie, którego nie każdy używa, przed powtórzeniem, zaakceptuj je następnym razem. Możesz to zrobić, kiwając głową w porozumieniu, gdy następnym razem go usłyszysz. To da nieświadomy sygnał, że rozumiesz, co to znaczy. W ten sposób będziesz wyglądać bardziej autentycznie, kiedy to powiesz.
4. Nie powtarzaj całych zdań, chyba że jest to szczególnie istotne. Czas, jaki może mieć znaczenie, ma miejsce, gdy ktoś zgłosił sprzeciw i chcesz, aby wiedział, że wyraźnie identyfikujesz się z problemem, który ma.
5. Jeśli masz zamiar echo, zrób to z pewnością. Połowicznie powtarzając słowo, ponieważ czujesz się nieco zakłopotany, mówiąc, że zrobi coś przeciwnego do tego, co chcesz osiągnąć. To są ich słowa - traktuj je z szacunkiem, nawet jeśli robisz to dość dziwnie.
6. Używaj oszczędnie. Dopóki nie jesteś mistrzem, nie idź za burtę! Wybierz kluczowy obszar komunikacji, aby zastosować taktykę. W przeciwnym razie zabrzmie to jak papuga!

Pamiętaj, kiedy używasz cudzych słów, wypowiedz je tak, jakby były twoimi własnymi. Tam właśnie buduje się połączenie. Mimikra nie doprowadzi cię nigdzie poza zakłopotaniem! Zaczynamy również zauważać, kiedy dzieje się to naturalnie. Robimy to cały czas, kiedy mamy prawdziwy związek z kimś. Im bardziej jesteś autentyczny, tym łatwiej wpływać.

RÓB TO CO MÓWISZ

Cel: Niech zobaczą, jak to będzie dla nich działać

Jak: poprowadzić ich przez

Poziom wysiłku: 6/10

Zaangażowanie czasu: 40 minut

Jeremy dał świetne prezentacje. Wyglądały dobrze. ON brzmiał dobrze. Ludzie odeszli myśląc, że jest pewien siebie, wiedział, co robi i wierzył w swoje pomysły. Nawet, że jego pomysły prawdopodobnie działały. Chodzi o to, że nie zawsze je zabierają. Prawdopodobnie 50/50. To naprawdę zdezorientowało Jeremy'ego. Był jasny, sympatyczny i zawsze miał dobre opinie. Dlaczego więc wydawało się to tak nieprzewidywalne pod względem absorpcji? Problemem jest to, że jego widzowie mogli zobaczyć, że zadziałało to dla niego. Inni nawet. Nie wiedzieli, czy to zadziała. To właśnie tu przychodzi rozmowa. Przedstaw swoje pomysły lub koncepcję. Powiedz im, jak to działa, a następnie poproś, aby przeprowadzili Cię przez proces ich działania we własnej firmie lub dziale. Niech odkryją, jak to będzie działało w praktyce i kiedy trafią na przeszkodę, którą prowadzisz, kierując się przez nią, zapewniając ścieżkę do przodu. Jak to zrobić

1. Zaprezentuj swoje pomysły lub koncepcję w swój zwykle angażujący sposób. Upewnienie się, że inni mogą dopasować się do twojego modelu (używając zbyt wyspecjalizowanego przykładu, nie zadziała tutaj).
2. Pozwól odbiorcom zadawać pytania na ten temat i eksplorować koncepcję. Powitaj pytania, to Twoja szansa na rozwiązać wątpliwości.
3. Zapytaj, czy twoja widownia może zobaczyć, czy może to być coś, co potencjalnie może im się przydać. Tutaj tworzysz możliwość - i zgadzając się, otwierają one drzwi do twoich pomysłów.
4. Poproś ich, aby przekonali się, jak to będzie dla nich działać. Na początek, gdzie może to pasować do tego, co już mają / chcą zachować.
5. Stamtąd przejrzyj całą podróż razem z nimi, uznając, że mogą szczegółowo omówić z tobą wszelkie niedociągnięcia.
6. Pozostaw to otwarte. Nie całkiem dokończ historię. Ludzie wracają do historii, których nie znają. Chcą zobaczyć, jak to wszystko działa. Tutaj możesz przedstawić potencjalną drogę dla was dwojga.

Nawet jeśli masz większą publiczność, ta technika działa tak długo, jak długo nie trwa zbyt długo lub nie jest zbyt szczegółowa. Pytania, które zadajesz, muszą być na tyle szerokie, aby pozwolić innym na zabawę, jak je przeprowadzasz, stosując je w swojej własnej sytuacji. Jeremy był w świecie korporacyjnych zmian i to naprawdę działało dla niego. Pewnie, że nie było to 100% trafienia stawkę, ale było o wiele bliższe 95% niż 50%. Zrób to dla siebie i zobacz, jak chodzenie innych przez twoją rozmowę umieszcza je mocno na obrazie.

DOSKONAŁA CHWAŁA

Cel: Zwiększa poczucie uznania

Jak: dobrze dawaj pochwały

Poziom wysiłku: 4/10

Zaangażowanie czasu: 10 minut

Niezależnie od tego, czy uważasz to za nagrodę czy afirmację, pochwała może być doskonałym motywatorem. Pozwala pracownikom czuć się docenionym i cenionym. Wysyła również sygnał, że oni i ich praca są zauważani, i to właśnie poczucie rozpoznania pozwala nam poczuć, że zmieniamy naszą pracę. Jest to zgodne z naszym poczuciem celu, które leży u podstaw tego, kim jesteśmy. Głębokie

rzeczy. Tak łatwo osiągnąć! Japoński Narodowy Instytut Nauk Psychologicznych odkrył, że wyptacanie komplementów aktywuje tę samą część naszego mózgu, co gotówka! Strategowie komentowali, że otrzymywanie pochwał może mieć taki sam efekt, jak wzrost wynagrodzenia o 1% na miejscu. Premia! Aby to jednak zadziało, musimy wziąć pod uwagę pewne czynniki, aby osiągnąć idealną pochwałę. Czynniki:

1. Uczciwy - Obłudna pochwała będzie służyła tylko do niszczenia zaufania lub sprawiania, by inni czuli, że próbujesz nimi manipulować.
2. Zdobyte - Daj pochwałę tam, gdzie jest powód. Zupełnie nieuzasadnione, ale pozornie dobre pochwały mogą prowadzić do tego, że inni wątpią w słuszność swoich opinii.
3. Konkretny - Komentowanie czegoś konkretnego da ci więcej punktów niż ogólny komentarz. Zbieranie konkretnego dzieła, a nie tylko mówienie, że ktoś po prostu wykonuje "świetną robotę". Ma większą wartość, sprawia, że jest bardziej niezapomniany i pokazuje, że masz czas na zauważenie.
4. Ponowna afirmacja - fizyczne poklepanie po plecach, uśmiech, uścisk dłoni lub ukłon w stronę głowy dodadzą ci większej wagi do twoich słów. Dzieje się tak dlatego, że pracują z ludźmi, którzy mają preferencje w zakresie kinetyki lub wzroku, a nie tylko słuchowe.
5. Efekt - Kiedy dajesz pochwałę, daj znać, nie tylko dlatego, że myślisz, że są wspaniali, ale jaki efekt mają ich działania lub dzieło w rzeczywistości. Poznanie efektu, jaki wywołują, pogłębi znaczenie pochwały i bardziej prawdopodobne jest, że powróci do korzystnego zachowania.

Wszyscy lubimy trochę prawdziwej pochwały. Nawet jeśli ktoś wydaje się trochę zawstydzony lub nieakceptujący, nie zwracaj na to uwagi, będzie to miało dla nich znaczenie. Ostatnia myśl; chociaż to jest zawsze wspaniale uwielbiać tych na niższym lub tym samym poziomie co my, działa również wspaniale w górę. Czasami ci, którzy są na wysokich stanowiskach, są najbardziej głodni pochwał

6 SPOTKANIA ZESPOŁOWE

Spotkania są ważnym punktem komunikacyjnym dla każdego zespołu. Miejsce dzielenia się pomysłami i tworzenia sojuszy. Przestrzeń do innowacji i współpracy. Przynajmniej tego chcemy. Jednak według badań przeprowadzonych przez firmę elektroniczną Sennheiser, nie zawsze tak jest. Stwierdzono, że przeciętny brytyjski pracownik przechodzi przez 6239 spotkań w swoim życiu. Podczas tych spotkań 70% pracowników twierdziło, że stale "wchodzi w strefę" średnio przez 20 minut, a 1 na 5 faktycznie zasypia. Wydaje się, że teraz ważniejsze niż kiedykolwiek jest szukanie sposobów ponownego ożywienia naszych spotkań w zespole. Ten rozdział jest pełen kreatywnych technik, aby przywrócić spotkania na właściwe tory!

POZYTYWNE PII

Cel: Spraw, aby spotkania były bardziej kreatywne i produktywne

Jak: sprawić, by każde spotkanie zespołu zakończyło się pozytywnym rozpoczęciem

Poziom wysiłku: 3/10

Zaangażowanie czasu: 10 minut

Wszyscy chcemy, aby nasze spotkania były produktywną przestrzenią komunikowania się i tworzenia rozwiązań. Jeśli jednak zaczniesz się marny start, mogą zacząć być postrzegane jako niepożądane rozproszenie lub po prostu miejsce do rozładowania. Pozytywny wstępny wkład (Pii) pomoże

doprowadzić do udanego spotkania. Badania przeprowadzone przez prof. Barbarę Fredrickson na Uniwersytecie Północnej Karoliny wykazały, że kiedy doświadczasz pozytywnych emocji, zdarzają się różnego rodzaju dobre rzeczy. Twoje pole widzenia peryferyjnego wzrasta z 15% w negatywnym lub neutralnym nastroju do 75% tego, co dzieje się wokół ciebie. Twój mózg podnosi poziom dopaminy i serotoniny, dzięki czemu jesteś bardziej elastyczny, kreatywny i innowacyjny. Co więcej, twój obrona spada, zachęcając abyś był bardziej współpracujący i inkluzywny. Nawet lepiej, okazało się, że efekty te z czasem stają się coraz większe, co oznacza, że spotykasz się na spotkaniach, a rzeczy będą się poprawiać!

Proces

1. Wyślij e-mail z prośbą, aby każdy członek twojego zespołu przybył na spotkanie z dwoma fragmentami Pii (Pozytywne początkowe wejście).

2. Na spotkaniu każdy członek zespołu, jeden po drugim, przynosi swoje Pii do stołu

i) Coś pozytywnego, czego doświadczyli w tym tygodniu. Może to być przedsięwzięcie specyficzne dla projektu, skoncentrowane na osobie lub organizacyjne. To ty decydujesz, w jaki sposób skoncentrować się na pracy. Kluczem jest to, że musi stworzyć czynnik dobrego samopoczucia i mieć wartość dla członka zespołu.

ii) Jeden pozytywny wynik, który chcieliby dzisiaj ze spotkania. To musi być zarówno osiągalne, jak i korzystne.

Pod koniec spotkania zrób podsumowanie, aby zobaczyć ile z nich zostało osiągniętych. Twój cel to 80%. Każda pozostająca zaległa potrzeba punktu akcji, aby umożliwić jej modyfikację w świetle dyskusji lub osiągnąć do końca następnego spotkania.

AGENDA POT

Cel: Wprowadzanie nowych pomysłów na spotkania

Jak: Tworzenie możliwości dla swojego zespołu do wprowadzania

Poziom wysiłku: 5/10

Zaangażowanie czasu: 30 minut

Jeśli ta sama osoba pisze porządek obrad każdego spotkania, wkrótce wszystko może wyglądać znajomo. Może to doprowadzić do przewidywalności spotkań, a także oznaczać to, że na porządek dzienny często wpływają opinie jednej konkretnej osoby. Tak było z moim klientem, który pracował w firmie średniej wielkości w sektorze telekomunikacyjnym. Jako MD lubił kontrolować porządek obrad i bardzo chciał widzieć rozwój firmy. Chociaż jego AP przesłał notatkę z prośbą o włączenie do porządku obrad, zauważył, że brakowało innowacji, a odpowiedzi stały się przewidywalne. Właśnie wtedy wymyśliłmy Agendę Pot. Prawdziwy *carte blanche* dla jego zespołu do umieszczania nowych pomysłów w porządku obrad lub zgłaszania problemów, anonimowo w razie potrzeby, które zwykle pozostały niewypowiedziane. Wyniki były zaskakująco dobre. Poza tym rozwiązali problemy, które przedłużyły ich powitanie, założyli firmę charytatywną, a nawet wymyślili nową linię produktów. Ogólnie rzecz biorąc, uczestnicy czekali na pozycję Agenda Pot, ponieważ spotkania były mniej monotonne i świeciły nowymi pomysłami. Proces

1. Mianuj opiekuna, aby umieścić fizyczną skrzynkę z gniazdem oznaczonym Agenda Pot na stanowisku, do którego zespół może mieć łatwy dostęp. Dostarczaj kartki papieru, aby wyszczególnić element

porządku obrad z opcjonalnym miejscem na nazwę, a także miejscem na zapisanie data jest widoczna po złożeniu.

2. Przedstaw pulę punktów swojej drużynie. Daj im znać, że jest on dostępny dla nie pilnych pomysłów, dużych lub małych. Zachęć ich, aby użyli go do przedmiotów, które niekoniecznie muszą oznaczać, aby umieścić je w porządku obrad. Świeże myśli, przedmioty, które mogą przyczynić się do kultury firmy lub problemy, które mogły być nierozwiązane, są dobre.

3. Zasady dotyczące sugestii są następujące:

i) Pomysł musi być datowany, a opiekun musi usunąć wszystkie przedmioty starsze niż 3 miesiące. Pomysły można ponownie przesłać po tym czasie, jeśli nie sporządziły porządku dziennego i są nadal aktualne.

ii) Przedmiot musi być nastawiony pozytywnie - wynik rozstrzygnięcia lub dyskusji musi być korzystny.

iii) Przedmiot musi mieścić się w 10-minutowym początkowym przedziale czasowym porządku obrad.

4. Na każdym spotkaniu (lub wcześniej), wybierz przedmiot z puli agendy i omawiaj. Korzystając z tej techniki, możesz przynieść wiele pomysłów do stołu, które normalnie by nigdy nie powstały, dając ludziom swobodę dodawania dobrych pomysłów, gdy przychodzi im do głowy. Upewnij się jednak, że twój przedmiot z terminarzem nie jest ostatnią rzeczą w porządku obrad, w przeciwnym razie grozi mu upadek, podważając cały proces!

6.3. LOKALIZACJA, LOKALIZACJA, LOKALIZACJA

Cel: Umieść swój zespół w idealnym miejscu

Jak: wybierz przestrzeń, która pasuje do twojego skupienia

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasowe: 1,5 godziny

Bardzo często to, co dyktuje nasz wybór miejsca spotkania, to po prostu to, co jest dostępne, najbliżej, wystarczająco duże i łatwe do rezerwacji. Ale tam, gdzie decydujesz się na spotkanie, możesz pomóc dyktować swój sukces. Istnieje ogromna liczba badań, które mówią nam, że środowisko, w którym pracujemy wpływa na nasze wyniki, takie jak badanie Cornell University, które pokazuje, jak temperatura wpływa na poziomy produktywności. Poniższa technika pozwoli ci wykorzystać tę wiedzę, aby wybrać idealne środowisko do następnego spotkania zespołu. Proces:

1. Zmierz swoją przestrzeń na jedno na cztery regularne cotygodniowe lub comiesięczne spotkania zespołu. Powinno to wystarczyć, aby ogólny wpływ był możliwy.

2. Wyjaśnij główny cel spotkania, liczbę uczestników i jaki rodzaj aktywności będzie dominował zanim wybierzesz swoją przestrzeń.

3. Niech twoi uczestnicy wiedzą, dlaczego wybrałeś przestrzeń w prosty, ale pozytywny sposób. Przy dobrym zespole sama sugestia będzie miała wpływ.

4. Wybierz swoją przestrzeń mądrze; Oto kilka czynników, które warto wziąć pod uwagę:

- Okno możliwości: naturalne światło zachęca nas do czujności i produktywności.

- Dodaj ciepło: staraj się, aby pokój był ciepły, a nie zbyt gorący lub zimny. Ludzie popełniają więcej błędów w chłodniach i gorących pokojach, powodują, że ludzie się rozchodzą i wyłączają. Około 21-22 ° C jest idealny.

- Przejdź na zieloność : przestrzenie z roślinami mają sprawić, by nasze wspomnienia działały lepiej i zachęcać nas do czucia się szczęśliwszym. Jeśli pogoda jest dobra, możesz nawet wyjść na zewnątrz: sporadyczne rozrywki wokół nas dają naszym mózgom przerwę, dzięki czemu jesteśmy bardziej kreatywni i zrelaksowani.

- Rozmiar ma znaczenie: małe przestrzenie lub pokoje w kiosku, jak niektórzy nazywają je, mają wywoływać poczucie współpracy i skupienia. Duże pokoje z drugiej strony pozwalają na myślenie o kosmosie lub rozbijanie grup. Jeśli pokój jest formalny, może również dać poczucie statusu.

- Kolorystyka: niebieskie pokoje wywołują kreatywność, a zielone są dobre dla innowacji. Czerwień może być potężna, ale unikaj jej, jeśli może dojść do konfliktu, ponieważ ma on stymulować puls i podnosić ciśnienie krwi!

Dynamika grupy i mieszanka typów osobowości dokładnie określi, jaki wpływ ma przestrzeń na zespół. Jedno jest jednak pewne: twój wybór przestrzeni będzie miał wpływ, więc spraw, aby działało za Ciebie.

ZMIANA KRZESEŁ

Cel: Skuteczne przewodniczenie w egalitarnych zespołach

Jak: Dzielenie się rolą krzesła

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 3 godziny

W nowoczesnych środowiskach pracy tradycyjne postrzeganie hierarchii staje się coraz mniej popularne. Zostaje zastąpiony bardziej współpracującymi praktykami, w których każdy ma równą rolę do odegrania. Takie podejście działa bardzo dobrze w kategoriach biznesowych dla firm myślących przyszłościowo, które mają tendencję do posiadania młodej nowoczesnej siły roboczej. Może to być mniej korzystne, jeśli chodzi o spotkania. Jeśli nikt nie jest "odpowiedzialny", spotkania mogą stracić koncentrację i stać się nieproduktywnymi, mając demoralizujący wpływ na zespół. Mike i Paul byli dwoma bardzo bystrymi facetami, którzy prowadzili skuteczną firmę start-upową. Jednak zaczęli zauważać, że chociaż ich koledzy byli bardzo produktywni w swoich małych zespołach, jeśli chodzi o komunikację między zespołami, coś nie działało. To utrudniało dotrzymywanie terminów i pracę w połączony sposób. Kiedy zagłębiliśmy się w problem, odkryliśmy, że ich spotkania nie były szczególnie skuteczne, powodując awarię komunikacji. Nieuchronnie ktoś niechętnie "przejąłby" (inaczej krzesło) i rozpoczęłoby się spotkanie. Jednak ze względu na niezdecydowanie do przyjęcia roli i ogólny brak umiejętności przewodniczenia, spotkania się załamały. Zamiast tego wdrożyliśmy zmianę krzesła, technikę, za pomocą której każda osoba na spotkaniu będzie pełniła funkcję przewodniczącego przez pewien okres czasu. Jeden za drugim członkowie zespołu nauczyli się rozumieć wyzwania wynikające z bycia przewodniczącym i zdobywali nowe umiejętności. To z kolei spowodowało nowy szacunek dla roli przewodniczącego i pozytywny wpływ, jaki mogło to mieć na spotkanie. Wkrótce zamówienie zostało przywrócone, a produktywnie i skuteczne spotkania zostały rozwiązane, rozwiązując problemy komunikacji między zespołami.

Proces

1. Każdy członek zespołu jest zobowiązany do zbadania obowiązków przewodniczącego. Dobry zasób można znaleźć tutaj na bookboon.com. Ewentualnie możesz przeprowadzić krótki warsztat lub seminarium internetowe na ten temat.

2. Podczas planowania każdego spotkania zostanie wybrany nowy fotel spośród uczestników, losowo lub losowo.

3. Osoba ta zostanie zapytana, czy jest zadowolona z przewodniczenia i objęcia funkcji przewodniczącego na tym posiedzeniu oraz wszelkich dalszych działań wynikających z tego spotkania.

4. Pod koniec spotkania przewodniczący podzieli się swoim doświadczeniem z przyjęcia roli i konstruktywne informacje zwrotne zostaną przekazane przez zespół.

Wraz z osłabieniem poczucia hierarchii, ta technika jest bardzo dobra w negowaniu wpływu, jaki może wywierać na zawsze posiadanie tej samej osoby co krzesło.

ZAPROŚ OSZUSTA

Cel: Zdobądź perspektywę zewnętrzną

Jak: Zapraszanie osoby postronnej w

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 3 godziny

Menedżerowie poświęcają dużo czasu na kultywowanie spójności środowiska zespołu wokół raportów i współpracowników. Jest to coś, co jest niezbędne, aby zmaksymalizować zarówno produktywność, jak i współpracę. Podczas gdy wspianie jest widzieć rzeczy ze wspólnego punktu widzenia, może to oznaczać, że innowacje zostają stłumione, gdy zaczynamy brakować zewnętrznej perspektywy. Według Cranfield University, 94% menedżerów uważa, że posiadanie perspektywy zewnętrznej, jak ją nazywają, ma kluczowe znaczenie dla osiągnięcia celów organizacyjnych. Świetnym sposobem na zrobienie tego jest sprowadzenie outsidera na swoje spotkanie. W zależności od przedmiotu spotkania może to być klient, ekspert lub nawet ktoś z innego działu. Możesz uzyskać wgląd w ich doświadczenia z obszarów, które cię interesują, a nawet zapytać aby podzielić się swoimi przemyśleniami na temat tego, jak się robi. Tak czy inaczej, zyskasz dzięki możliwości zobaczenia rzeczy z całkiem nową perspektywą.

Proces

1. Zdecyduj, na czym chcesz skupić się na spotkaniu i jaką wiedzę chcesz wprowadzić.

2. Wybierz kogoś, kto albo skorzysta z nauki, które wynikają z ćwiczenia (na przykład klient może skorzystać z lepszych poziomów usług), albo ktoś, kogo uważasz, będzie miał wiele do wniesienia wkładu w ten proces.

3. Odłóż sporą ilość czasu na konkretne spotkanie, aby spędzić z oszustem.

4. Zaproś wybranego oszusta na spotkanie, o którym wiesz, że będzie dobrze uczęszczało. Pamiętaj, aby powiadomić swój zespół z odpowiednim wyprzedzeniem, jeśli mają cokolwiek do przygotowania i dostarczą kopię agendy dla oszusta, jeśli to konieczne.

Upewnij się, że budujesz czas na nieformalne pytania i odpowiedzi ze swoim outsiderem na końcu spotkania, aby upewnić się, że uzyskasz pełną wartość z doświadczenia.

ROZPOCZĄŁEM WIĘC SKOŃCZĘ

Cel: Wykorzystaj wiedzę wokół stołu

Jak: Umożliwienie uczestnikom pełnego udziału

Poziom wysiłku: 5/10

Zaangażowanie czasu: 30 minut

Większość z nas jest w sytuacji, w której, jakkolwiek wiele razy zaczynamy brać udział w spotkaniu, ktoś przerywa. Jest to frustrujące zarówno dla mówcy, jak i dla tych, którzy próbują słuchać. Faktem jest, że introwertycy nie lubią przerw, podczas gdy ekstrawertycy postrzegają to jako część debaty. Ale czy kiedykolwiek zastanawiałeś się nad wiedzą, która płynie z przydrożne, kiedy wkład waszych głębokich myślicieli zostaje odsunięty na boczny tor? Według badań przeprowadzonych przez Harvard Business Review w dużym, globalnym banku, tylko 35% pracowników uważa, że zawsze byli w stanie wnieść swój wkład, kiedy chcieli. To nie tylko introwertycy sugerują, że zarówno ci, którzy biorą udział w telekonferencji, jak i kobiety w ogóle, również przerywają o wiele bardziej regularnie (dodam tutaj, że kobiety są tak samo prawdopodobne, że przerywają inne kobiety, niż mężczyźni;). Ta technika to świetny sposób, aby każdy, kto ma swój wkład, został wysłuchany. Ma również dodatkową zaletę, dzięki której oratorzy grupy są bardziej zwięzli, jak wiedzą, że mają ograniczony czas na przekazanie swoich pomysłów.

Proces

1. Wyznacz członka zespołu jako chronometrażystę. Może to być przewodniczący lub inny uczestnik. Upewnij się, że jest to osoba dość starsza, aby zachęcić do przestrzegania przepisów.
2. Będziesz potrzebować flagi lub podobnej do wskazania czasu i urządzenia do pomiaru czasu.
3. Jeśli głośnik zostanie przerwany w wyznaczonym czasie, flaga zostanie podniesiona, a głośnik będzie kontynuowany.
4. Każdy uczestnik mówiący po upływie wyznaczonego czasu spowoduje podniesienie bandery. W tym momencie muszą one zaniechać, w razie potrzeby uwaga końcowa.
5. Zasady są następujące:
 - ja. Każda osoba w pokoju może mówić, jeśli chce, przez maksymalnie 2 minuty bez przerwy.
 - ii. Każda osoba, która mówi nieprzerwanie przez ponad 4 minuty, zostanie oznaczona flagą; muszą wyrazić swoją rację i przestać.

Technika działa dobrze w formalnej lub półformalnej strukturze spotkań. Może być stosowany podczas całego spotkania lub w wyznaczonych sekcjach, gdzie pożądanym jest równy wkład.

SHOWTIME

Cel: rozpoczęcie spotkań na czas

Jak: zwrócić uwagę na spóźnialskich

Poziom wysiłku: 3/10

Zaangażowanie czasu: 10 minut

Jest kilka rzeczy bardziej irytujących dla kolegów, niż fakt, że koledzy z pracy spóźniają się na spotkania. Rozmywa skupienie, sprzyja apatii i ogólnie marnuje czas wszystkich. Badanie cytowane w badaniu

Digest Society of British Psychological, przeprowadzonym przez Steven Fogelberg i wsp., Sugeruje, że tylko w Wielkiej Brytanii 37% spotkań rozpoczyna się późno, często z powtarzającymi się przestępcami. Jak więc możemy zachęcić naszych kolegów, że w ich własnym interesie leży ustawienie zegarków i pojawienie się na czas? Proste, pożyczamy technikę używaną przez niektórych najlepszych przedsiębiorców na świecie: jeśli się spóźnią, śpiewają! Może to być pomysł, aby wydrukować słowa do hymnu narodowego i innej słynnej piosenki - tylko dla tych, którzy dostają nagły początek amnezji.

Proces

1. Prześlij memorandum informujące ludzi, że jeśli spóźnią się na więcej niż minutę spotkania, będą musieli śpiewać przez co najmniej 30 sekund!
2. Wdrażaj politykę i trzymaj się jej tak długo, jak potrzebujesz (która nie powinna być długa).

Warto pamiętać, że musisz konsekwentnie korzystać z tej techniki, aby zacząć działać. Po tym, zwykła groźba techniki zwykle utrzymuje ludzi w ryzach!

BUDOWANIE ZESPOŁU

Spójny zespół jest niezbędny do powodzenia projektu. Potrzebujemy, aby nasze zespoły współpracowały ze sobą w sposób, który wspiera i napędza pracę do przodu. Aby tego dokonać, potrzebujemy, aby osoby w nim uczestniczące pragnęły, aby ich współpracownicy osiągnęli i prosperowali tak samo jak oni. Ta część jest pełna nowatorskich sposobów, w jakie możesz rozwijać ducha zespołowego, wzmacniać więzi i rozwijać myślenie grupowe.

WSPÓLNY CEL

Cel: Wzmocnij zespół

Jak: Pomagać innym

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 30 minut

Większość wysiłków na rzecz wzmocnienia zespołów ma tendencję do bycia bardzo wewnętrznymi. Więcej o skupianiu się na grupie - albo z prostym spotkaniem, albo z połączeniem na zewnątrz stylowe dni poza domem. Te rzeczy na pewno mają swoją wartość, może to być zaskakujące, aby nauczyć się, że zespoły mają wiele wspólnego z pomaganiem innym w osiągnięciu sukcesu. Badanie przeprowadzone przez Notre Dame i University of Illinois pokazuje, że zespoły, które pracują razem dla dobra innych uczą się lepiej ze sobą współpracować, poprawiając ogólną wydajność. Okazało się również, że ma pozytywny wpływ na zrównoważony rozwój zespołów, a mniej osób dobrowolnie wyjeżdża. Jeśli użyjemy tej koncepcji w naszych organizacjach, przyniesie ona korzyści nie tylko zespołowi, ale całej firmie - oto, jak to może działać:

Proces

1. Wybierz swojego beneficjenta - raz w miesiącu wybierz inny zespół lub element w organizacji, do którego zamierzasz dotrzeć i wesprzeć go w określony sposób. Jeden miesiąc twoich com. zespół może sięgnąć po środki finansowe, aby sprawdzić, czy jest coś, co chciałby promować wewnątrz, lub zamiast tego może dążyć do zorganizowania imprezy charytatywnej dla biura.
2. Przygotuj swoje zespoły - rozpal zespoły z zadeklarowanym celem, upewnij się, że podasz kontekst i podkreślisz wartość, jaką wniesie ich wkład.

3. Ustaw swoje parametry - ten proces przyniesie korzyści Twojemu zespołowi, ale nie chcesz, aby przejął codzienną pracę. Upewnij się, że miejsce na to ma miejsce, jest zabezpieczone i opisane. Oczywiście, jeśli ludzie chcą dodać w swoim wolnym czasie

na górze, tym lepiej.

4. To cały zespół wykona tę pracę - badania pokazują, że im bardziej współzależny jest zespół, który się nawzajem realizuje, tym lepsze wyniki. Posiadanie jednej części zespołu polega na drugiej, aby zrobić różnicę, spowoduje największą zmianę.

5. Zagraj w mocne strony ludzi i świętuj! - możesz mieć każdego nowego lidera co miesiąc, upewniając się, że wybrane tematy wykorzystują konkretne umiejętności w twoim zespole. Upewnij się, że celebrowasz wygrane, to pozytywne opinie, które umocnią zyski.

Możesz oczywiście uczynić to bardziej inkluzywnym, prosząc sam zespół, aby wymyślił nowe tematy dotyczące kogo wspierać. Jeśli Twój zespół lubi być konkurencyjny, możesz otrzymać nagrodę za najlepszy wspólny cel roku. Uważaj jednak - jeśli podzielisz swój zespół na połowę, a półtora miesiąca do następnego, może zacząć działać odwrotnie. W przeciwnym razie, baw się dobrze i kto wie, możesz dostać na to całe biuro!

JAKI PROBLEM?

Cel: Określ prawdziwy problem

Jak: Zadaj właściwe pytania

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 1 godzina przygotowania, 1 godzina czasu grupowego

Na świecie ludzie stracili wiele czasu na odpowiedzi na niewłaściwe pytania. Często dzieje się tak dlatego, że rozwiązania opierały się na założeniach, błędnych założeniach. Dziś pomysł wydawania komuś z depresją lobotomii wydaje się nie do pomyślenia. Jednak w najlepszym razie ten "lek" był stosowany w Wielkiej Brytanii na ponad tysiącu pacjentów rocznie. Proces ten opierał się na błędnym przekonaniu, że połączenia w mózgu musiały zostać zerwane. W rzeczywistości niszczyło to, co musiało funkcjonować. W biznesie powstaje wiele założeń i decyzje podejmowane na ich podstawie. Może to być szczególnie prawdziwe w przypadku długotrwałych problemów, które mogą być wbudowane w kulturę firmy. Ważne jest, aby nasze zespoły mogły łączyć zasoby i zadawać właściwe pytania, aby znaleźć rozwiązania prawdziwego problemu.

Zarys

Poser ma problem. Pytający musi rozwiązać problem. Mogą zadawać tyle pytań, ile chcą, ale poser dostarczy tylko te informacje, o które się prosi, nic więcej. Celem jest zadawanie przez pytającego właściwych pytań, aby zapewnić im wystarczającą ilość informacji, aby zrozumieć, jaki jest prawdziwy problem

Proces

1. Stwórz scenariusz, w którym pożądaný rezultat nie jest wielokrotnie osiągnięty. Załóżmy, że zespół sprzedaży powinien przekształcić 60% wszystkich interakcji z klientami w sprzedaż, ale osiąga tylko 30%.

2. Teraz zdecyduj, jaki jest prawdziwy problem. W tym przykładzie stwierdzimy, że istnieje skomplikowany proces zamawiania, który uniemożliwia klientom dokonanie zakupu.

3. Następnie opracuj historię powstania i fakty dotyczące sytuacji dla Posera. Będziesz potrzebował informacji, które, podając odpowiednie pytania, zdyskontują potencjalne problemy i podkreślą prawdziwy problem. W tym scenariuszu byś chciał objąć takie rzeczy; istnieje pełny zespół z kilkoma dniami choroby, wszyscy członkowie zespołu są przeszkoleni, klienci są zadowoleni z produktu, klienci ocenili proces zamówienia 4/10 itd.

4. Podaj ankieterom niepożądany skutek, jaki powoduje problem (w tym przypadku słabe wyniki sprzedaży) i krótki kontekst. Następnie każdy pytający dostaje 5 minut z poserem aby zadawać tyle pytań, ile zechcą. Następnie dzielą się na dwie grupy i mają 15 minut na połączenie uzyskanych odpowiedzi indywidualnie w celu zdefiniowania problemu.

5. Obie drużyny wracają, zgadując, na czym polega problem. Poser ujawnia prawdziwy problem. Przedyskutuj, w jaki sposób zespoły wniosły informacje razem i strategie użyte do udzielenia odpowiedzi.

Interesujące może być również przedyskutowanie przez grupy, co myślą o scenariuszu. To może dodać element, który często dzieje się w rzeczywistości - grupowy wpływ percepcji. W sumie jednak odpowiedź brzmi: zadawać właściwe pytania!

ZAREZERWUJ IT

Cel: Zwiększenie dobrobytu i komunikacji

Jak: Utwórz klub książki z miejscem pracy

Poziom wysiłku: 8/10

Zaangażowanie czasowe: czas dojazdu do pracy plus 1 godzina na kwartał

Od dawna wiadomo, że czytanie jest dobroczynnym zajęciem, jednak ostatnie badania wykazały, jak głębokie może być dla nas czytanie efektu. Czytelnicy najwyraźniej czują się bardziej związani z innymi i światem, w którym żyją, bardziej kreatywni i szczęśliwsi ze sobą i swoim życiem. Nie ma wątpliwości, że to wszystko przyniesie korzyści każdemu zespołowi. Co więcej, korzystanie z lektury w formie klubu książek o miejscu pracy może pozwolić zespołom nauczyć się lepiej komunikować, wprowadzać poczucie ducha zespołu i wspólnoty, a także zapewnić rozwój osobisty i zawodowy. Biorąc pod uwagę wszystkie te profity, trudno zrozumieć, dlaczego nie założyłbyś własnego klubu z książkami do pracy! Oto kilka rzeczy, o których warto pomyśleć przy zakładaniu klubu:

Rozważania

1. Częstotliwość - ponieważ jest prawie pewne, że Twój zespół będzie zajęty, upewnij się, że częstotliwość Twojego klubu jest realistyczna. Raz na kwartał powinno wystarczyć, aby wykorzystać korzyści, dając każdemu czas na przeczytanie.

2. Wielkość grupy - bądź rozsądny co do wielkości grupy. Najlepsze wyniki mają miejsce, gdy wszyscy mają czas na mówienie i dzielenie się swoimi przemyśleniami.

3. Inkluzywność - klub książki jest doskonałym miejscem do komunikacji na różnych poziomach firmy. W końcu opinia wszystkich osób o książce jest tak samo ważna jak druga. Wykorzystaj to do swojego pełnego potencjału, sprawi to, że stosunki pracy będą jeszcze bardziej płynne później.

4. Fakt czy fikcja? - może wydawać się oczywiste, że wybieramy opartą na faktach książkę, która wyraźnie odnosi się do miejsca pracy, jednak fikcja okazała się bardzo korzystna w inspirowaniu ruchu

i zmian. Kluczem jest wybór książki, którą można łatwo przetłumaczyć tematy, które działają w tym samym kierunku, w którym pracuje Twój zespół. Biografie też mogą być interesujące!

5. Wybór książki - gdy zespół będzie miał okazję, możesz zaprosić do propozycji książek. Możesz zaproponować konkretny temat lub obszar, lub możesz poprosić autora, aby określił, co według niego może przynieść dana książka. Wnioskodawca mógł przeczytać książkę, w którym to przypadku przewodniczył dyskusji klubu dyskusyjnego w następnym kwartale.

Kluby z książkami mogą być fantastycznym sposobem na poznanie stylów komunikacji innych osób, a także dawać i przyjmować opinie i konstruktywne wyzwania w środowisku bez zagrożenia. Jeśli któryś z twoich pracowników uważa, że to strata czasu, przypomnij im, że Warren Buffet twierdzi, że spędził 80% swojego dziennego czytania - i nie wydawało mu się to, by wyrządził mu jakąkolwiek krzywdę!

WYCIĄGNIJ

Cel: Komunikuj się kreatywnie

Jak: Tłumaczenie obrazów

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 30 minut

Konsultant ds. Kreatywności i autor Suni Brown, twierdzi, że nawet doodling powoduje, że nasze neurony wystrzelują i robią coś, co nazywa się "atomizacją", dzieląc obraz na sumę jego części, pomaga nam przemyśleć to, co pierwotnie myśleliśmy i stworzyć połączenia, których wcześniej nie znaleźliśmy. z. W tym ćwiczeniu będziemy to właśnie robić, a także przynosimy w elemencie komunikacji. To nie tylko pomoże Twojemu zespołowi zobaczyć różne rzeczy, ale także rozwinąć umiejętności słuchania i zdolność dzielenia się pomysłami w sposób, który da im największą szansę na wzięcie ich na pokład. To ćwiczenie można wykonać z zaledwie 2 osobami lub w większej grupie w dwóch zespołach. Mówiąc prościej, jedna z par ma obraz, który opisują, a drugi z pary musi narysować go tak dokładnie, jak to możliwe, nie widząc oryginalnego obrazu. Jeśli pracujesz z większą grupą możesz sprawić, że będzie to konkurs z zwycięzcą będącym zespołem, który ma najwięcej rysunków, które ściśle pasują do oryginałów.

Proces

1. Przygotuj swój materiał - jeśli twoja drużyna gra po raz pierwszy, wybieraj dość proste obrazy. Karty flash dzieci mogą być przydatne i łatwe do pobrania z Internetu. Potrzebujesz około 6-10 na drużynę.

2. Przygotuj swoje zespoły - podziel się na dwie osoby i poproś każdą parę siedzącą z powrotem do tyłu. Jeden partner ma podkładkę do rysowania i pióro, a drugi ma karty słówek.

3. Zasady - osoba z fiszkami musi opisywać każdy obraz, ale tylko poprzez instrukcje techniczne wykorzystujące kształty w obrazie i ich położenie. Tak więc kot może składać się z dwóch kótek, które siedzą jedna na drugiej, z trójkątnymi uszami, liniami dla wąsów i półkolem dla ust. W żadnym punkcie opis nie może opisać całości obrazu.

4. Punktacja - zespół otrzymuje punkt za każdy ukończony obraz, który jest dostatecznie zbliżony do oryginału - możesz zdecydować, jaki standard uważasz za zadowalający!

Pamiętaj, że jeśli obaj gracze w drużynie będą mieli szansę na remis, rozdaj tylko połowę kart każdemu członkowi drużyny, ponieważ ma podgląd, dzięki czemu gra będzie łatwiejsza!

Ta gra jest zarówno świetną zabawą, jak i bardzo otwierającą oczy. Możesz skupić się na elemencie, który najbardziej chcesz poprawić w zespole, może umieścić dwie osoby, które nie komunikują się dobrze, lub skupić się na dokładności, jeśli Twój zespół musi uporządkować sprawy. W miarę, jak twój zespół staje się lepszy w grze, możesz przejść do bardziej zaawansowanych zdjęć. Jeśli ktokolwiek uda się osiągnąć poziom dokładnego Van Gogha, daj nam znać!

KOLOR SUKCESU

Cel: Stwórz nastrój drużyny

Jak: Noś!

Poziom wysiłku: 4/10

Zaangażowanie czasu: 20 minut

To zabawne, nie zastanawiamy się nad naszym ulubionym zespołem sportowym w tych samych kolorach. Prawdę mówiąc, prawdopodobnie pojawiłaby się wrzawa, gdyby duża drużyna piłkarska miała pojawić się w różnych kolorowych koszulkach. Całkowicie akceptujemy także niektóre partie polityczne, które przyjmują określone kolory i aktywistów podczas marszu, przyjmując znaczny cień, aby pokazać swoją przynależność. W wielu przypadkach akceptujemy, że użycie koloru łączy nas i sprawia, że jesteśmy częścią czegoś. Jednak czy kiedykolwiek przestałeś myśleć o wpływie, jaki może to mieć w miejscu pracy? Być może właśnie zauważyłeś, że niektóre bardzo skuteczne zespoły automatycznie wyświetlają się, by pracować w pasującym kolorze. Ale co jeśli robimy to celowo? Co z cieniem, który wybieramy? Jest dużo napisanych o psychologii koloru. Jeśli chcesz kiedyś zebrać swój zespół w tym samym duchu, zasugeruj, aby wszyscy nosili ten sam kolor i sprawdzali, jaki ma efekt. Poniżej kilka sugestii na temat nastroju inspirowanych różnymi kolorami; Kolory

1. Niebieski - daje poczucie spokoju, zaufania i bezpieczeństwa. Dobry kolor, jeśli chcesz, aby zespół pracował autonomicznie, ale w tym samym celu.
2. Zielony - symbolizuje wzrost, świeżość i działanie organicznie. Użyj tego na początku nowego projektu, aby zachęcić ludzi do pracy.
3. Czerwony - kolor, który pobiera energię i strzela we wszystkie cylindry. Jest to potężny kolor często kojarzony ze zwycięskimi zespołami. Uważaj jednak, ludzie nosząc czerwony, podejmują większe ryzyko i są bardziej konfrontacyjni. Najlepiej stosować je w dni o wysokiej energii i mniej, jeśli masz do czynienia z napięciem drużynowym!
4. Czarny - dla większości czarny pokazuje moc, autorytet i styl. Jest to dobry kolor do noszenia, jeśli chcesz, aby Twój zespół był silny, zrównoważony i podobny do biznesu. Może to być przygnębiające, jeśli panuje już ponury nastrój, więc trzymaj się z daleka, jeśli morale wymaga podnoszenia.
5. Różowy - pewny siebie, żywy i indywidualistyczny kolor. Pokazuje, że ludzie mają własny umysł i są otwarci na myśli innych. Dobry kolor, aby umieścić trochę życia w projekcie lub pokazać odrobinę stylu.
6. Fioletowy - Królewski i kreatywny kolor, który promuje myśl na wyższym poziomie. Dobre dla innowacji, pomysłowej strategii i szukania sposobów na poprawę bogactwa swojej pracy, bądź twórczy lub finansowo.

Możesz mieć kolory, które mają istotne znaczenie dla twojego zespołu, a jeśli tak, to możesz dostosować to do swojego własnego sposobu myślenia. Warto jednak zauważyć, że niektóre kolory najlepiej mieć raczej wokół, niż zużyte. Zbyt dużo białego może być surowe i zimne, choć niewiele da

się oczyścić. Żółty może rozjaśnić nastrój, ale staje się denerwujący w dużych dawkach, a szarości mogą wyglądać elegancko, ale także nudzić. Zagraj i zobacz, jakie efekty ma każdy kolor w Twoim zespole!

WHO'S WHO

Cel: poznaj swoich członków zespołu

Jak: Zapytaj!

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasowe: 10 minut indywidualnie, 1 godzina + w zespole, w zależności od wielkości

Udaj się do jednego z tysięcy dostawców działalności związanej z budowaniem zespołu i zweryfikuj listę korzyści związanych ze sprzymierzaniem się zespołu i wzajemnym poznawaniem. Co jest w zespole? Zrozumienie siebie nawzajem, które pomaga im lepiej współpracować? Jednym z powodów może być tak zwana "motywacja prospołeczna". Badanie przeprowadzone przez Uniwersytet Notre Dame podkreśliło fakt, że gdy członkowie zespołu postrzegają się nawzajem jako istoty ludzkie, zachowują się w bardziej pomocny i szczodry sposób, co ostatecznie przynosi korzyści zespołowi. To ćwiczenie pomaga Twojemu zespołowi lepiej poznać się nawzajem, często z interesującymi wynikami. Kiedy jedna z firm, z którą pracowałem, wykonała to ćwiczenie, wszyscy byli bardzo zaskoczeni, gdy dowiedzieli się, że ich mniej niż wysportowana w średnim wieku FD była narodowym mistrzem trampoliningu! Oto jak pomóc Twojemu zespołowi dokonać pewnych odkryć:

Zadanie

Przed spotkaniem, e-mailem wypełnij listę pytań, upewniając się, że nie musisz udostępniać ani omawiać odpowiedzi w zespole. Odpowiedzi muszą być prawdziwe i muszą zawierać odpowiedź na pytanie. Każdy członek zespołu drukuje odpowiedzi, nie je i umieszcza w zapieczętowanym pudełku. Po zespole wszystkie odpowiedzi są losowo ułożone na stole. Na ścianie każda osoba ma kolumnę / przestrzeń. Rozmawiając zgodnie z własnym życzeniem, każdy wybiera oświadczenie do przypięcia w kolumnie każdego innego członka zespołu. Gdy wszystkie zostaną przydzielone, jeden członek drużyny stoi obok kolumny i odrzuca niepoprawne odpowiedzi, a następnie reszta. Zespół jako grupa ma domysły, do kogo należą pozostałe błędne odpowiedzi, a jeśli nie zgadną, właściciel ostatecznie domaga się odpowiedzi, wyjaśnia ją i jest uważany za zwycięzcę! Przykłady pytań

- Powiedz mi coś, o czym nikt inny w zespole nie wie o tobie.
- Jaka jest Twoja idealna sobotnia noc?
- Jaki kraj lub miejsce na świecie najbardziej chciałbyś odwiedzić?
- Jeśli w pracy było coś, co mógłbyś zmienić na lepsze, co by to było?
- Co cie denerwuje?
- Opowiedz mi o swoim pomysle, o którym nikomu nie powiedziałeś.

To ćwiczenie to świetny sposób, aby zachęcić ludzi do mówienia, odkrywania podobieństw i poznawania ludzi w nowym, bardziej interesującym świetle. Świetnie jest też uzyskać kreatywne soki płynące z osoby, która odpowiada. Innym sposobem wykorzystania tego jest dla członków firmy poznanie menedżerów lub członków zarządu (i na odwrót). Działa bardzo dobrze, aby przełamać mury i założenia, które ludzie mogli zbudować. Kto wie, co możesz odkryć!

DARMOWY OBIAD

Cel: napędzanie przyjaźni w zespole

Jak: Zrób z tego posiłek.

Poziom wysiłek: 8/10

Zaangażowanie czasu: 1 godzina w domu, przerwa obiadowa w biurze

Jedzenie od dawna było czymś, co łączy ludzi. Jedzenie przyrządzane z myślą jest prawie zawsze sposobem na okazanie uznania i przyjaźni oraz na coś, co możemy zrobić i łatwo wprowadzać do miejsca pracy. Pomysł powstał dzięki współpracy z dość dużym zespołem w firmie IT. Menedżer chciał zrobić coś, co spowodowałoby interakcje z kolegami, łamanie codziennych czynności bez jedzenia w dzień pracy i przy minimalnych nakładach finansowych. To, co wymyśliliśmy, to dzielenie się jedzeniem. Co więcej, robiąc jedzenie specjalnie dla jednego kolegi. Wszystko działało się przez tydzień; Darmowy lunch w tygodniu. Każda osoba zrobiła posiłek i przyniosła go innemu członkowi zespołu, wraz z opowiadaniem lub wiadomością, które przeszły za daniem. Sprawdziło się bardzo dobrze, przedstawiając kolegów, którzy ledwo mówili, poszerzając wiedzę ludzi na temat kultury innych (była to zróżnicowana grupa) i budując uznanie wśród zespołu. Było to również szybkie i łatwe dla firmy, a każdy dostał darmowy lunch!

Rozważania:

1. Najlepiej jest umieścić imię wszystkich w kapeluszu i wyciągnąć pary, które będą gotować dla siebie losowo, zmniejszając szansę na jakiegokolwiek faworyzowanie.
2. Zasugeruj, że danie ma jakieś znaczenie dla twórcy, jeśli chodzi o jego dziedzictwo, od dzieciństwa lub po prostu ulubione danie. Zachęcaj te informacje do dzielenia się z restauracją.
3. Prowadzenie inicjatywy przez tydzień pozwoli na większą elastyczność i mniejszy nacisk na obiekty.
4. Przygotuj arkusze, aby podać szczegółowe alergię i wymagania dietetyczne każdego uczestnika, które należy udostępnić partnerowi. Na wcześniejsze życzenie należy podać listę składników.
5. W razie potrzeby rozdać podstawowy preparat spożywczy do H & S. Informacja.
6. Pozwól, aby ludzie zrezygnowali, jeśli zechcą (lub w rzeczywistości robią coś dla siebie nawzajem). Nie zawsze wiemy, czy ktoś ma osobisty problem z jedzeniem lub alergią zagrażającą życiu.
7. Zachęcaj ludzi do bycia odważnymi, pamiętając, że posiłek musi być przechowywany, ewentualnie podgrzany i zjedzony w miejscu pracy.

Firma informatyczna podchwyciła ten pomysł jeszcze bardziej, prosząc gości, aby prywatnie ocenili posiłek za smak, oryginalność, prezentację i spostrzegany wysiłek. Pięciu najlepszych strzelców wygrało nagrodę i zostali poproszeni o podzielenie się swoimi przepisami z kolegami - niektóre z nich są nadal chwalone dzisiaj, jak sądzę!

8 INNOWACJE

Innowacja jest modne w dzisiejszym społeczeństwie. Od neutralnych pod względem emisji dwutlenku węgla filizanek po zaawansowane technologie przetwarzania w chmurze - innowacja jest wszędzie. Ale co to dokładnie jest i czy to naprawdę takie ważne? Aby wprowadzać innowacje, należy zmienić coś, co już zostało ustanowione i udoskonalić je, tworząc nowe produkty lub wprowadzając nowe pomysły i metody. Wymagane innowacje to kreatywność, a według liderów biznesu potrzebujemy innowacji. Ostatnie badanie ponad 1220 osób w 44 krajach wykazało, że firmy, które korzystają z innowacji,

dwukrotnie częściej spodziewają się wzrostu o 15% lub więcej w porównaniu do swoich odpowiedników. Poza tym jest całkiem niezła zabawa!

TWORZENIE PRZYSZŁOŚCI

Cel: Pomóż dobru

Jak: Utwórz oczekiwanie

Poziom wysiłku: 8/10

Zaangażowanie czasu: 1 godzina

Kiedy myślimy o tym, że potrafimy przewidzieć, co wydarzy się w przyszłości, często przywołujemy obrazy wróżek i fantazji. Skąd możemy wiedzieć, co się stanie, jeśli jeszcze nie istnieje? Istnieje jednak duża różnica między wiedzą, co się stanie, a wyborem tego, co może się zdarzyć. Zostało udowodnione raz po raz, że oczekiwania mogą wpływać na wyniki. Naukowcy, tacy jak Richard Wiseman, również przeprowadzili wiele badań dotyczących tego, w jaki sposób nasze oczekiwania wpływają na nasze szczęście w życiu. Zasadniczo sugeruje to, że nasza postawa i podejście mentalne wpływa na to, co dzieje się z nami w rzeczywistości. Co to oznacza, gdy umieszczamy go w kontekście pracy? W gruncie rzeczy sugeruje, że jeśli zaangażujemy się we właściwe postrzeganie rzeczy, będziemy mieli większe szanse, że będą działać na naszą korzyść. Jednym ze sposobów na to jest wizualizacja scenariuszy. Tworząc przyszłość, która działa w naszym umyśle, zmieniamy nasze oczekiwania. To z kolei subtelnie zmienia możliwości, których szukamy i wybory, które podejmujemy w teraźniejszości. W końcu to, co dziś robimy, tworzy nasze jutro. Poniżej znajduje się ćwiczenie, które pozwoli ci wyobrazić sobie swoją przyszłość:

Ćwiczenie

Krok pierwszy

- i) Wybierz wydarzenie, na które chciałbyś wpłynąć w przyszłości. Miej na uwadze konkretny dzień i godzinę.
- ii) Znajdź spokojną, nieprzerwaną przestrzeń. Usiądź wygodnie i zamknij oczy. Wdychaj powoli, zrelaksowany sposób.
- iii) Teraz zacznij koncentrować się na wybranym wydarzeniu. Pozwól umysłowi wędrować. Zacznij wyobrażać sobie, że idzie tak, jak chcesz. Wybory, które podejmujesz, są właściwe. Ludzie reagują dobrze. Rzeczy działają. Bądź tak żywy, jak tylko potrafisz. Zagraj w scenariusz aż do pozytywnego zakończenia. Pogratuluj sobie.
- iv) Powtórz całą sprawę jeszcze raz. Rozjaśnij kolory. Zwróć uwagę na dobre decyzje i unikaj pułapek.
- v) Otwórz oczy i zauważ, jak się czujesz.

Krok drugi

- i) Napisz opis tego, co wydarzyło się w Twojej wizualizacji, tak jakby był to artykuł z wiadomościami lub wpis w dzienniku. Napisz to w czasie przeszłym, jakby już to się stało. Bądź tak ekspresywny i szczegółowy jak tylko potrafisz. Upewnij się, że zawiera wszystkie najważniejsze informacje: w jaki sposób przewyciężyłeś wyzwania i co naprawdę zadziało.
- ii) Przeczytaj to na głos i pozwól sobie na to uwierzyć. Ustaw notatkę w swoim dzienniku, aby przeczytać ją ponownie na tydzień przed datą wydarzenia i ponownie dzień przed wydarzeniem.

iii) Po wydarzeniu porównaj swój wymyślony scenariusz z rzeczywistością. Czy zrobiłeś coś innego niż normalnie z powodu wizualizacji. Jeśli tak, zastanów się, czy pomógł Ci osiągnąć cel.

Kiedy zwizualizujemy rzeczy w określony sposób, zaczniemy dostrzegać możliwości, które inaczej moglibyśmy przegapić. Może po prostu pomogłeś stworzyć przyszłość!

WYMYŚL KOŁO NA NOWO

Cel: Zobacz, że innowacje są wszędzie

Jak: Patrząc na to, co się zaczęło

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 2 godziny

Siedzi tam z pustym kawałkiem papieru, szukając następnego genialnego pomysłu. Wszyscy tam byliśmy. Wszystkie te możliwości, nieskończone możliwości i nagle nasze głowy są wypełnione ... niczym! To tutaj Nathan, kierownik projektu i nowo mianowany kierownik ds. Innowacji, znalazł się w pracy w firmie zarządzającej nieruchomościami. Uznawana za twórczą duszę w branży, wydawała się idealnie pasować. Teraz jednak widział tylko problemy - bez wskazówki, jak wymyślić jakieś rozwiązania. Pracowaliśmy razem i zamiast tylko patrzeć na to, co było nie tak, postanowiliśmy uwolnić umysł Nathana. Trochę wyruszyliśmy w trasę - przez archiwa innowacji! Nagle dał mu nową perspektywę, a następnego dnia miał otwarty umysł i nowe podejście, które wywołało wiele pomysłów. Faktem jest, że przyjmujemy wiele innowacji przeszłości za pewnik. Nie zastanawiamy się jeszcze nad tym, jak powstały, dlaczego powstały i jakie strategie wykorzystali ich wynalazcy, aby przezwyciężyć nieuchronne wyzwania. Baw się dobrze, stwórz trochę miejsca w swoim umyśle i zastosuj strategie minionych innowatorów do swoich bieżących problemów!

Jak to zrobić

1. Wybierz 3-4 wynalazki, które obecnie przyjmujemy za pewnik. Jeśli pracujesz w ustawieniu grupowym, każdy zespół może mieć każdy wynalazek.
2. Zidentyfikuj problem, który pozwolił na wystąpienie wynalazku w pierwszej kolejności. Co próbowali rozwiązać / poprawić?
3. Sprawdź proces, który nastąpił, aby dostać się do produktu końcowego. Co próbowali, zanim trafili na odpowiedź?
4. Kiedy już zidentyfikowali swoje potencjalne rozwiązanie, z jakimi wyzwaniami musieli się zmierzyć i jakie strategie wykorzystali, aby wprowadzić ich koncepcję na pokład?
5. Na koniec, jaką pomoc lub zewnętrzną inspirację otrzymali, dzięki czemu ich pomysł mógł się rozwinąć?
6. Zapisz każdą z nich, abyś był jasny na każdym elemencie. Jeśli pracujesz sam, zastosuj strategie do własnych problemów i pracuj przez wszystkie podobieństwa. Użyj tego samego myślenia i zobacz, jak rzuca to nowe światło na rzeczy. Jeśli jesteś w grupie, każdy zespół powinien przedstawić historię swojego wynalazku. Dyskusję grupową o tym, jak można to zastosować w Twojej firmie.

Widziałem to ćwiczenie używane z wieloma różnymi wynalazkami od oczywistych, takich jak żarówka czy pierwsza kolej, do bardziej niezwykłych, w tym torebek na psie kupy i Rudolfa renifera z czerwonym nosem! Nie chodzi o to, że wszystko będzie pasowało do twojej "sytuacji innowacyjnej", ale ćwiczenie

przypomina nam, że jesteśmy otoczeni przez innowacje wszędzie, gdzie patrzymy. Uwalnia przestrzeń do myślenia i sprawia, że kreatywność znów płynie!

IDEA POD

Cel: Iskrzenie pomysłów przez słuchanie

Jak: Podcast je!

Poziom wysiłku: 9/10

Zaangażowanie czasu: 3 godziny + prep / 5 minut słuchania

Istnieje powszechne przekonanie, że aby firma mogła odnieść sukces, musi wprowadzać innowacje. Jednym z pomysłów, które mają największy wpływ, są pracownicy firmy. Jednak badania wykazały, że wielu pracowników nie wie, jak uzyskać ich pomysły. Prawdą jest również, że rozpowszechnianie nowych pomysłów między współpracownikami budzi w innych świeże myśli. Kiedy robi się to w nowy sposób, firma ma jeszcze większy wpływ. Pomysł opiera się na cotygodniowym lub comiesięcznym 5-minutowym podkaście, aby rozpowszechniać nowe spostrzeżenia - rejestrowane przez samych pracowników. Z prawie jedną czwartą Amerykanów słuchających podcastów każdego miesiąca, jest to świetny sposób, aby dotrzeć do ludzi. Każdego miesiąca (lub tygodnia) członek firmy otrzyma szansę na emisję swojej 5-minutowej emisji pomysłów. Temat będzie albo nowym pomysłem, obszarem, który wymaga poprawy, albo wezwaniem do pomocy w przemyśleniach na temat projektu, który już jest uruchomiony. W mgnieniu oka będziesz mieć wszystko, aby przyczynić się lub przynajmniej angażować się w poszukiwanie sposobów na przyspieszenie rozwoju firmy

Jak to zrobić

1. Zdecyduj, kto jest odpowiedzialny za proces na bieżąco. Obejmuje to zapraszanie i filtrowanie wkładów, a także zapewnienie, że każdy podcast jest nagrywany, edytowany i rozpowszechniany.
 2. Zidentyfikuj proces zbierania i filtrowania. Jeśli chcesz, aby był to dodatek jakościowy do Twojej firmy, będziesz musiał poświęcić trochę czasu w każdym tygodniu lub miesiącu, wybierając odpowiedniego kandydata do pracy. Możesz na przykład zaprosić dźwięk w jednej linii na audio lub w tekście każdego potencjalnego uczestnika.
 3. Zdecyduj się na częstotliwość podcastu, ale upewnij się, że ma zwykły slot, aby ludzie mogli na niego uważać. Musisz również wiedzieć, czy będziesz za każdym razem zapraszał do sugestii dotyczących jednego konkretnego tematu, czy też kategoria jest nieograniczona. To będzie zależeć od wyniku, którego chcesz od projektu.
 4. Podaj zestaw wytycznych, w jakim formacie nagrywać, długości i innych czynników, takich jak język czy klarowność. Większość ludzi ma obecnie dostęp do pewnego rodzaju mikrofonu, ale musisz upewnić się, że proces jest dostępny do wszystkich pracowników i jest również dobrej jakości.
 5. Znajdź odpowiednie kanały do sprzedaży pomysłu. To zadziała najlepiej, jeśli pojawi się trochę szumu. Wszyscy uwielbiają swoje 5 minut sławy - co jest nagrodą samą w sobie.
 6. Zdecyduj, co stanie się po podcastzie. Czy będzie forum do dyskusji na ten temat w Internecie? Jeśli to świetny pomysł, jak może się rozwijać? Ludzie stracą zainteresowanie, jeśli po transmisji nie pojawi się potencjalne działanie - i mogą być bardzo podekscytowani, jeśli poczują, że jest to katalizator zmian.
- Skala, na podstawie której zostanie to określone, określi ilość czasu i organizację, jaką podejmie. W grupie 8-12 osób jest to dość proste, w skali całej firmy może zająć więcej inwestycji. Jest to jednak

fantastyczny sposób na wprowadzenie pomysłów i umożliwienie ludziom naprawdę poczucia zaangażowania.

BĄDŹ JAK ZWIERZE

Cel: Wyłączyć swoją osobowość pracowniczą

Jak: Zmierzyć się z cudzym zwierzęciem

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 1 dzień

Zawsze fajnie jest wydobyć z nas zwierzę! Jest wiele badań dotyczących różnych typów osobowości w miejscu pracy, ale czy kiedykolwiek przestałeś myśleć: jeśli jesteś zwierzęciem, jakim zwierzęciem byłbyś? Ćwiczenie polega na rozpoznaniu twojego stylu pracy i ustaleniu, co się dzieje, gdy przyjmiesz inne podejście. Poniżej znajduje się lista zwierząt i ich charakterystyka pracy. Przeczytaj i określ, z kim najbardziej się wiążesz. Następnie umieść wszystkie zwierzęta z wyjątkiem twojego w kapeluszu (nie dosłownie!) I wybierz jeden losowo. Spędź dzień będąc tym zwierzęciem! Zobacz, co się dzieje, gdy pracujesz w inny sposób.

Zwierzęta

1. Małpa - Ciekawy, zabawny i towarzyski. Preferuje być częścią zespołu niż prowadzić. Przynosi energię, ale może się znudzić, jeśli zbyt długo będzie pracować sam. Bądź jednym: poświęć czas, aby zapytać o innych. Zaproponuj pomoc swoim współpracownikom. Zaproś pomysły od swoich współpracowników. Rozwiąż problem lub graj w grę z innymi.
2. Borsuk - Sumienny i sprytny, z dbałością o szczegóły. Lubi rutyny i nie lubi zaburzeń. Bądź jednym: znajdź ciche miejsce do pracy, w którym nie będziesz się rozpraszał. Zaplanuj i przygotuj się przed rozpoczęciem. Uporządkuj swoją przestrzeń roboczą i zorganizuj swoją pracę. Dokładnie sprawdź wszystko, kiedy skończysz. Zajmij się szczegółami projektu, który do tej pory przeoczyłeś.
3. Lis – Sprytny myśliciel lubi wiedzieć, że zespół istnieje, ale często działa autonomicznie. Uroczy, ale może być niecierpliw. Jeden: spójrz na problem w zupełnie nowy sposób. Pracuj gdzieś poza biurkiem. Łącz się z innymi w celu wprowadzania danych i informacji zwrotnych, w przeciwnym razie pracuj samodzielnie. Delegacja jest dozwolona. Zaproś kogoś na lunch / napoje po pracy, powiedz o tym twoim projekcie!
4. Mrówka - Zawsze aktywna i załatwianie spraw. Chętnie wykonam pracę, która pomoże zespołowi, mimo że nie zostanie doceniona. Ważne, aby wszystko działało sprawnie, ale nie było zbyt pomysłowe. Bądź jeden: wybierz zadanie "rób" i zrób to. Ciesz się, aby przyjąć kierunek z niewielkim rozważaniem lub skargą. Ciężko pracuj, to dla dobra zespołu.
5. Pies - lojalny, jasny i aktywny. Część zespołu i lubi być ceniona. Podejmuje inicjatywę, gdy raz rzuci się na smycz, w przeciwnym razie chętnie złączy linię. Działa najlepiej z regularnym uznaniem / nagrodą. Bądź jednym: Wykonaj zadanie, które ma wyraźną spłatę / nagrodę dla siebie i zespołu. Trzymaj się tego, dopóki nie osiągniesz swojego celu. Bądź przyjazny i towarzyski. Aktywnie szukaj zaangażowania innych, którzy mogą pomóc Ci osiągnąć cel.

To świetny i fajny sposób, aby zobaczyć, co się dzieje, gdy odrzucamy stare nawyki i pracujemy w nowy sposób. Jest jeszcze bardziej efektywny, gdy uczestniczy kilka osób. Czy potrafisz odgadnąć, kto jest dzisiaj jakim zwierzęciem?

ZACIEMNIENIE

Cel: Wzmocnienie zmysłów

Jak: Zabierz jedną z nich!

Poziom wysiłku: 5/10

Zaangażowanie czasu: 10 minut

Czy zauważyłeś, jak zmienia się twoje postrzeganie, gdy jesteś w ciemności? Pamiętam, jak spędziłem czas w luksusowym hotelu w Bombaju. Byłem przygotowany na błogi sen pod moją luksusową kołdrą, dopóki, to było, wyłączyłem światło. Przed hotelem nieustannie szczekał pies. Wydawało się, że jest tuż za oknem, choć byliśmy na 4 piętrach! Dzięki temu zasypianie tego wieczoru było dość trudne. Rzecz w tym, że nawet nie zauważyłem, dopóki światła nie zgasły! Badania sugerują, że, jak wspomniano wcześniej, nasze słyszenie nie tylko koncentruje się w ciemności, ale także nasze zrozumienie uczuć innych. To skłoniło mnie do zastanowienia się, co by było, gdybyśmy prowadzili dyskusję na temat innowacji w ciemności? Spróbuj sam i zobacz, że to co dzieje się, to fascynujące doświadczenie

Co możesz znaleźć

1. Ludzie koncentrują się na tym, co jest powiedziane, i rozważają znaczenie słów.
2. Inni przerywają wcześniej, ponieważ nie polegają na wizualnych wskazówkach, aby powiedzieć im, kiedy ktoś ma się skończyć.
3. Ludzie czują się mniej zahamowani co do tego, co mówią, ponieważ nie podchodzą do osądowego języka ciała lub wyrazu twarzy.
4. Ci, którzy mogą mieć tendencję do podnoszenia głosów, robią to mniej, ponieważ wszystko brzmi głośniejsze w ciemności.
5. Prawda wyjdzie na jaw - o wiele trudniej jest ukryć to, co czujemy, gdy używamy tylko naszych głosów i nie mamy rozprasających technik odważnego języka ciała lub maskowania wyrazu twarzy

Rozważania

1. Możesz stworzyć ciemność za pomocą opasek na oczy lub wybrać całkowicie zaciemniony pokój. Zaletą pierwszego z nich jest to, że ktoś bez maski ocznej może robić notatki, a także, jeśli ktoś musi przedstawić, może odczytać ekran. Ten ostatni może jednak stworzyć bardziej autentyczną atmosferę, jeśli uda ci się znaleźć pokój, który naprawdę nie ma światła.
2. Wycinaj inne rozrywki, na przykład alarmy z telefonu komórkowego - wszystko staje się coraz bardziej ciemne!
3. Pamiętaj o zdrowiu i bezpieczeństwie. Usuń wszelkie przeszkody, które mogą stanowić zagrożenie potknięciem lub poproś, aby ludzie pozostali w pozycji siedzącej. Dodatkowo ci, którzy cierpią z powodu lęku lub klaustrofobii, mogą chcieć pozostać w świetle / bez maski, więc niech to będzie opcjonalne.
4. Przestrzeń osobista musi być szanowana, możesz potrzebować zasady braku kontaktu lub kontaktu poza łokciem.
5. Bądź wrażliwy kulturowo, może nie być odpowiedni dla grupy mieszanej we wszystkich kulturach.

6. Jeśli jesteś całkowicie pogrążony w ciemności, nagraj sesję audio, aby wszystkie te wspaniałe myśli nie zgubiły się!

Chociaż ten pomysł może wydawać się nieco niezwykły, może przynieść interesujące rezultaty - choćby poprzez umieszczenie ludzi w sytuacji, która wydaje im się obca w tym kontekście. Może to przynieść interesujące wglądy i działa dobrze w grupach, które często mówią o sobie nawzajem lub są bardzo konkurencyjne - po ustaleniu podstawowych zasad oczywiście!

NIC NOWEGO W INNOWACJACH

Cel: odśwież podejście

Jak: szczypiąc kogoś innego!

Poziom wysiłku: 6/10

Zaangażowanie czasu: 1 godzina

Oczywiście innowacje dotyczą nowych podejść. Czasem jednak tęsknimy za tym, że odpowiedź już tam jest, po prostu nie została zastosowana w kontekście, w którym się znajdujemy. Na przykład, jest szeroko nagłośnione, że główne firmy technologiczne, takie jak Facebook i Google, mają strategię zapewniającą fantastyczne korzyści, ale nie są to jedyne branże, które robią coś dobrze. Istnieje wiele różnych strategii, nie tylko w przedsiębiorstwach, ale także w społeczeństwie, które są potencjalnie wysoce korzystne. Często są pomijane, ponieważ nie są tradycyjne w branży lub kulturze, w której się znajdujemy. Być może nadszedł czas, aby rozejrzeć się, zobaczyć, co działało gdzie indziej, i zastosować je do swojego miejsca pracy lub zespołu? Oto kilka przykładów różnych sposobów, w jakie ludzie różnią się z dnia na dzień:

Kilka przykładów

1. Przejdź na czas teatralny - Przekonasz się, że prawie nie słyszysz, nawet w najbardziej dedykowanych salach próbnych, aby rozpocząć pracę przed godziną 10:00, a czas wygaszenia jest o 18.00. Może więc nadszedł czas, aby pokonać godzinę szczytu i nadal wrócić do domu na obiad?

2. Orzeczenie milczenia - Weź napiwek od sióstr benedyktyńskich, które rozpoczynają i kończą swój dzień w ciszy lub, jak to określają, "Wielkiej ciszy". Teraz wyobraź sobie, że nikt nie może nazwać twojego nazwiska, bo w końcu wychodzisz! To może po prostu zadziałać!

3. Wyciągnij to - w Japonii od dawna tradycja pracy grupowej. Składające się głównie z dynamicznych odcinków, mają przypisane wszelkie korzyści zdrowotne. Być może nadszedł czas, aby przenieść twoją siłę roboczą!

4. Życie jest Szwedem - Zawsze utkniesz przy biurku? Spróbuj trochę Fika! Fika to szwedzka tradycja - przerwa w pracy dwa razy dziennie, zwykle o 10:00 i 15:00, która trwa około 20 minut. Zasadniczo jest to przedłużona przerwa na kawę, gdzie koledzy

spotykają się i rozmawiają. Co ciekawe, ostatnie badanie pokazało, że Fika jest miejscem, w którym rodzą się najbardziej kreatywne i innowacyjne pomysły. Czas założyć czajnik!

5. Idź politycznie - Po prostu chcesz więcej wolnego czasu, utrzymując wysoką pozycję zawodową? Można śledzić polityków z Westminster, którzy spędzają całe dwa tygodnie wolnego od Świąt Bożego Narodzenia i Wielkanocy, a także w ciągu sześciu tygodni w lecie. Nie jesteśmy pewni, co powiedzą Twoi klienci, ale jeśli możesz uruchomić na nim kraj ...

Niektóre z powyższych przykładów mogą być bardziej intrygujące niż implementowalne, choć istnieje wiele różnych wypróbowanych i przetestowanych sposobów efektywnej pracy. Zbieranie mózgowych połączeń w innych branżach może prowadzić do ciekawego pomysłu, który może zadziałać również dla twojego zespołu lub firmy!

ZOBACZ RÓŻNICĘ

Cel: Zachęcaj odbiorców do przyjmowania danych

Jak: Prezentuj to inaczej

Poziom wysiłku: 8/10

Zaangażowanie czasu: 2 godziny

Nie ma to jak szary stary wykres, a nawet kilka szarych starych wykresów, aby średnia prezentacja była jeszcze bardziej przeciętna. W tym samym czasie dane są ważne, prawda? W rzeczywistości ważne jest to, że używamy danych i robimy to, abyśmy mogli je wykorzystać. Jak mówi David McCandless, autor *Knowledge is Beautiful*, "rozumienie jest kluczem. Kiedy coś zrozumiesz, będziesz w stanie dostrzec jego strukturę: połączenia, relacje, znaczenie w stosunku do wszystkiego." Nadszedł czas, aby uzyskać innowacyjny sposób prezentowania danych. Poniżej przedstawiamy kilka podejść, które możemy podjąć, aby Twoja następna prezentacja była bardziej wciągająca:

Podejścia

Wyobraź sobie - Możesz użyć ilustracji obiektu o różnych rozmiarach, ewentualnie z procentem, aby pokazać wzrost lub spadek elementu. Jest to dobry sposób na uproszczenie danych. Jeśli chciałbyś zobrazować, jak konsumpcja kawy wzrosła w ciągu ostatnich dziesięciu lat, możesz na przykład przedstawić grafikę trzech filiżanek do kawy na wynos: jedną małą, jedną średnią i jedną bardzo dużą z odpowiednimi numerami pod każdym z nich.

Kształtuj - posiadanie prostego poziomego wykresu liniowego podążającego ścieżką kształtu, podobnie jak półkole, może być o wiele ciekawsze niż niektóre proste, szczególnie jeśli dobrze używasz koloru.

Rozpraszaaj - Używanie różnych kształtów w różnych rozmiarach i kolorach na wykresie rozproszonym może przyciągnąć widza i sprawić, że będą chcieli zrozumieć więcej. Jest to szczególnie przydatne, gdy masz dużo informacji do wyświetlenia.

Czas - Korzystanie z osi czasu zamiast prostego wykresu pomoże ci stworzyć kontekst. Możesz również użyć obrazów, aby zapadły w pamięć. Jest to dobre, jeśli chcesz kliknąć szczegóły na kolejnym slajdzie i wrócić ponownie. Obraz stworzy spójny link w umyśle.

Uczyń to fizycznie - można całkowicie pozbyć się wykresu i stworzyć fizyczną demonstrację danych. Doświadczenia mogą mieć realny wpływ. Przykładem tego było kiedy w 2009 roku Bill Gates wypuścił słoik pełen komarów na widownię TED podkreślającą rozprzestrzenianie się malarii. Z pewnością wzbudził wiele uwagi w mediach, nie wspominając już o jego widzach! Może nie chcesz iść do tego, co zrobił Bill Gates, to rozumiem. Nie ulega jednak wątpliwości, że sprawianie, by twoje dane były wciągające i zapadające w pamięć, pomoże Ci osiągnąć cele w każdej prezentacji. Dopóki trzymasz się wysokiej jakości grafiki i autentyczności w swojej pracy, niebo jest granicą!

TERAZ SWÓJ RUCH

Czas wydstać ci dłueto ...

ZBUDUJ SWOJĄ WŁASNOŚĆ

Cel: Zaprojektuj swoje twórcze ćwiczenie

Jak: Czytaj dalej ...

Poziom wysiłku: 7/10

Zaangażowanie czasu: 4 godziny

Teraz nadszedł czas, aby zaprojektować własną kreatywną technikę, aby odpalić wyobrażenia ludzi wokół ciebie. Jest to stosunkowo proste. Wszyscy mamy zdolność kreatywnego myślenia i korzystania z tej umiejętności w życiu codziennym, więcej niż możesz sobie wyobrazić. Niektórzy walczą o zaufanie, aby dzielić się swoimi pomysłami i prosić innych o zaangażowanie. Nie ty jednak, nie z ufnym, kreatywnym zwierzęciem, które stało się po przeczytaniu tej książki, co? Mimo wszystko może być trudne wiedzieć, od czego zacząć. Poniżej podajemy kilka wskazówek, na które warto zwrócić uwagę:

Wskazówki

Oprzyj się na rzeczywistości - O wiele łatwiej jest zaangażować ludzi, jeśli wiedzą, że podstawa tego, co oferuje, działa już w prawdziwym kontekście. Weź przykład "Make it physical" w rozdziale wcześniej. Jedną rzeczą byłoby ogłosić, że prowadzisz 1-godzinny sesję na temat używania rekvizytów w prezentacjach i po prostu nadzieję, że ludzie się pojawią. To jest drugie, jeśli umieścisz to w kontekście uwagi, którą wygenerował Bill Gates, kiedy robił swój kaskaderski moskit. Podając prawdziwy przykład życia, ludzie zaczynają wyobrażać sobie, jak to może dla nich działać.

Upewnij się, że służy to celowi - robienie "puszystych rzeczy" ze względu na to, że zdobędziesz niewielu nawróconych. Niech ludzie wiedzą, jaki jest cel wykonywania ćwiczenia. Oferowanie półgodzinnych sesji uważności przed pracą będzie się podobało tym, którzy już dostroili się. Wymyślanie pewnych faktów na temat tego, jak pomaga ludziom radzić sobie ze stresem, a także pozwala im być bardziej wydajnymi i przejrzystymi, może przyciągnąć więcej tłumu.

Wymyśl dowody - możesz powiedzieć, jak cudowny jest twój pomysł, dopóki krowy nie wrócą do domu, ale nadal możesz znaleźć sceptyków niechętnych do przyłączenia się. Wymyślanie prawdziwych korzyści twórczego myślenia w biznesie daje twojemu pomysłowi trochę ważność. Internet jest pełen przykładów, statystyk i badań. Wykorzystaj to, co jest, aby nadać swojemu pomysłowi jakiś wpływ. Krzycz o tym - Niech wszyscy wiedzą o twoim pomysle. Bycie nieśmiałym tylko podkopie twoją wiarę w to. Daj jak największej liczbie osób szansę na wzięcie udziału. Obramowanie w prosty sposób pozwoli innym zrozumieć i rozpowszechnić również słowo. Po udanym doświadczeniu zbieraj opinie, które pomogą Ci go jeszcze bardziej promować.

Bądź autentyczny - jeśli nie jesteś dokładnie Salvadorem Dali, nie udawaj, że jesteś. Albo Elton John, Steve Jobs, czy Dalaj Lama. Nikt nie chce, aby styl Davida Brenta był skrupulatny na ich rękach. Najlepiej pracować ze swoimi mocnymi stronami i zainteresowaniami. Nie oznacza to, że nie można przekraczać własnych granic, chodzi tylko o pracę z własnym stylem. Jeśli wszyscy wiedzą, że naprawdę pasjonujesz się tym, że Twój zespół robi świetne prezentacje dla klientów, wymyślanie czegoś, co pomoże im w osiągnięciu tego celu, ma sens. Jeśli ostatnio poszedłeś do galerii sztuki, byłeś na szkolnej wycieczce w wieku 10 lat, gospodarzem życia klasa może w ogóle nie mieć sensu! Bądź odważny, ale bądź sobą; zyska zaufanie.

Wszystko, co uwalnia umysł, jest korzystne dla kreatywności. Wszystko, co robi to w sposób, który może przynieść korzyści Twojej firmie, ma wartość. Jeśli czujesz się dobrze ze swoim pomysłem, inni też będą. Wskaż coś w zespole lub firmie, która wymaga poprawy. Określ swój pożądany wynik. Wymyślić fajny sposób, aby się tam dostać. Co może być prostsze?