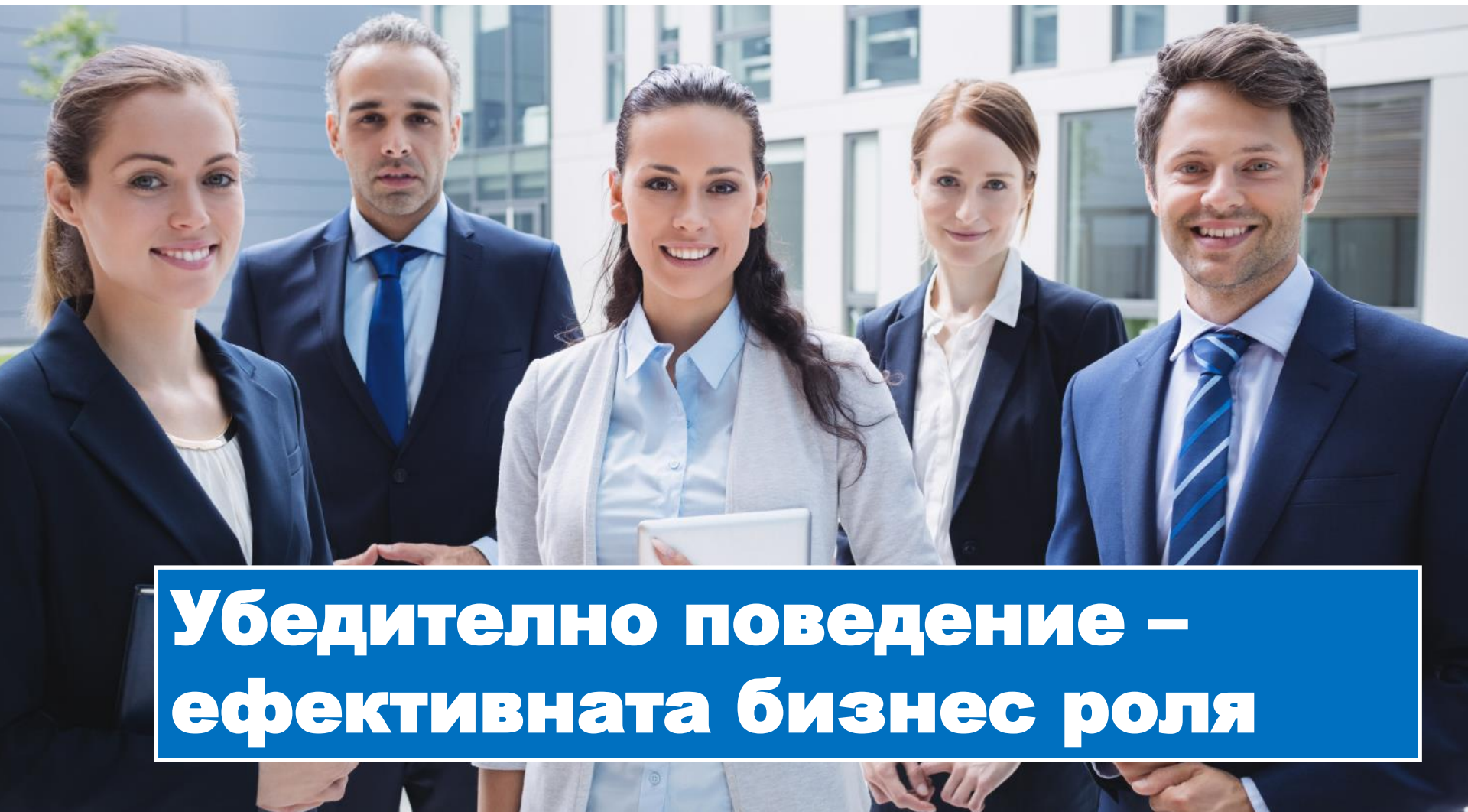


Ръководен семинар



**Убедително поведение –
ефективната бизнес роля**

Лидерството е способността да дадеш на група хора (нова) визия и посока, за да могат да се идентифицират активно с целта и поведението. Добрият лидер умее не само да формулира атрактивно тази визия, а и да я изпълни с ценности и убеждения и, най-важното от всички условия, да я демонстрира чрез собствените си действия.

Лидерството обаче не означава, че човек трябва да се държи авторитарно. Новите лидери се нуждаят от **естествен авторитет**.



- Събирателно **естественният авторитет** се получава от смесица на социални и професионални компетентности.
- Да притежаваш **авторитет** означава да придобиеш достоверност чрез опит.
- Човек, който излъчва **авторитет**, не е нищо повече от човек, който знае за какво говори, предава опита си с необходимия пламък и въодушевление и притежава убедително поведение.





**Лидерството &
ръководството се
определят чрез
действията.
А не чрез позицията.**



Убедително поведение – ефективната бизнес роля

За да притежавате убедително поведение, е важно да осъзнавате собственото си въздействие.

- Вие винаги имате въздействие. Но то не винаги е това, което искате. Инвестирате много време в подготовка на съдържанието на Вашата презентация или на разговора с клиента. Но колко време отделяте за тяхното инсцениране? Мислите ли за Вашето въздействие?
- Използвайте Вашите мисли, език на тялото, глас и говор, за да излъчвате уверено и убедително въздействие.



- Един участник излиза от стаята, връща се с обичайното си поведение и се представя.
- **Задача на зрителите:**
 - Наблюдавайте дишането (дали е равномерно или дълбоко?),
 - Мимика, жестове, крака (нервни ли са, накъсани или уверени).
- **Какво ти направи впечатление?**



Твоите мисли създават твоята реалност!
Представи си, че си най-добрият
ръководител/най-добрият продавач.

- Какво ще си мислиш?
- Как ще се чувстваш?
- Как ще стоиш?
- Как ще дишаш?
- Как ще ходиш?



„Светът е сцена, ти решаващ каква роля да играеш!“

- Първите години от живота са решаващи. Нашето обкръжение определя нашите вярвания и поведение.
- Учим се чрез подражаване на мимики, на движенията на възрастните и имитиране на диалекта и езика. Като игра преминаваме от една роля в друга и така развиваме собствената си личност.

Персона = маска, съотв. прозиращо през маската - старогръцки



Убедително поведение – ефективната бизнес роля

- Понятието „житейска роля“ произтича от науката за самоуправлението и обозначава сфера на отговорност, която Вие сте приели и (искате/трябва да) изпълнявате.
- Ако вземем за пояснение познатото в театъра понятие „роля“, във Вашия живот играете много различни роли. Въпреки че сте един и същи човек, при определени обстоятелства Вие сте предимно определена обвивка на тази личност.



Какви различни роли играеш в живота си?

Замислете се за последната година, какви различни роли сте играли активно?

- Лидер
- Бизнесмен/бизнесдама
- Продавач
- Баща/майка
- Съпруг/съпруга, партньор/партньорка
- Любовник/любовница
- Син/дъщеря
- Сестра/брат
- Най-добър приятел/най-добра приятелка
- Какво още?



Какви различни роли играеш в живота си?

together on the top

11

- По какво се различават отделните роли? Какви са общите им черти?
- Какво искаш да представиш, какво искаш да постигнеш?
- Какви очаквания имат другите от твоята роля?
- Коя е твоята любима роля? Коя роля ти е твърде трудна?
- Каква роля още искаш да играеш в бъдеще?



Убедително поведение – ефективната бизнес роля

Създайте баланс между Вашите житейски роли

together on the top

12



- Семейството и професията се конкурират. Здраве, образование, приятели, хоби и групи по интереси: все нещо не се получава.
- Само че правилният баланс между всички тези житейски роли определя нашето житейско щастие, нашето здраве и нашия успех.



Убедително поведение – ефективната бизнес роля



Каква е ползата за теб от убедителното поведение?

- Силен глас
- Дълбоко, спокойно дишане,
- Изправена стойка и
- Изправена вътрешна стойка (мисли)
- Вътрешната стойка влияе на външната, а външната стойка влияе на вътрешната.

„Защото от препълнянето на сърцето говорят устата.“



Убедително поведение – ефективната бизнес роля

Упражнение: Ефективна бизнес роля С игра към целта

together on the top

14

- Запишете на лист качествата, поведението, въздействието като бизнес роля.
- Поставете листа на пода пред себе си.
- НЛП техники за заkotвяне на ефективната бизнес роля.
- С този нов ресурс преминете из стаята и усетете и заkotвете промените.

Групова задача:

Дайте обратна връзка – Как въздействаш сега върху нас – положителното и отрицателното – обърни внимание и на стойката на тялото!



Убедително поведение – ефективната бизнес роля