

* NAVIKE USPEŠNIH LJUDI U SLUŽBI BIZNISA

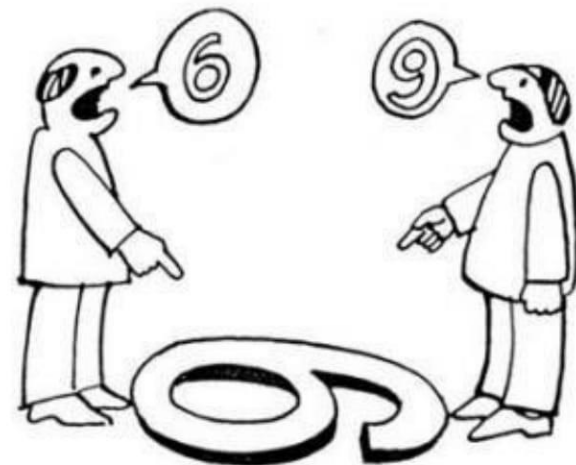


„Prvo mi stvaramo
svoje navike, a zatim
naše navike stvaraju
nas“

John Dryden

* OPAŽAJ

- Fiziološki činioci opažaja
- Iskustvo
- Emotivni stav
- Motivacija i interes
- Socijalni stav



*PROAKTIVNOST

Reaktivni jezik:

- Ne mogu ništa da učinim
- Šta ću, takav sam
- Izluđuje me
- Moram to da uradim
- Ne mogu
- Kamo sreće

Proaktivni jezik:

- Hajde da sagledamo alternative
- Mogu da izaberem drugačiji pristup
- Kontrolišem svoja osećanja
- Mogu da stvorim uspešnu prezentaciju
- Biram
- Hoću



* U KOJOJ MERI SMO MI PROAKTIVNI?

KRUG
BRIGA

KRUG
UTICAJA

KRUG
UTICAJA

*LIČNA MISIJA

„Možete li mi reći, molim vas, kojim putem da krenem odavde?“ reče Alisa

„To dobrim delom zavisi od toga gde želiš stići“ reče mačka

„Nije me briga gde ću stići“ reče Alisa

„Onda nije bitno kojim putem ideš“ reče mačka

Alisa u zemlji čuda

*UPRAVLJANJE VREMENOM

Hitno i važno

Krize, problemi koji nas pritiskaju, projekti koji imaju rok

Nije hitno, ali je važno

Prevenција, izgradnja odnosa, prepoznavanje novih prilika, planiranje, rekreacija

Hitno ali nije važno

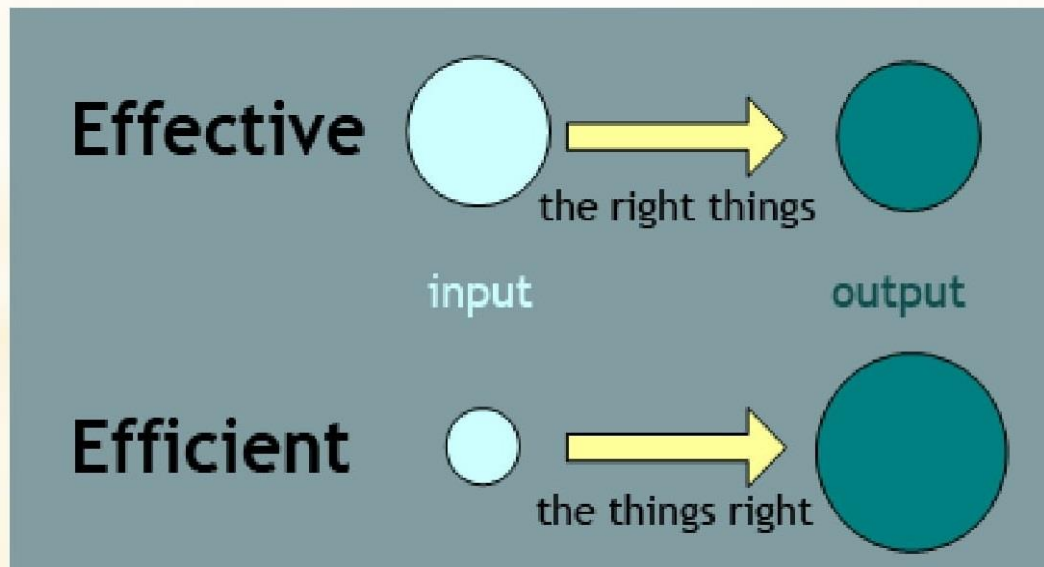
Ometanja, pozivi, neposredna pitanja koja nas pritiskaju

Nije hitno i nije važno

Beznačajne sitnice, nevažni poslovi

*EFEKTIVNOST I EFIKASNOST

- Efektivnost znači raditi prave stvari
- Efikasnost znači raditi stvari na pravi način, brzo i kvalitetno



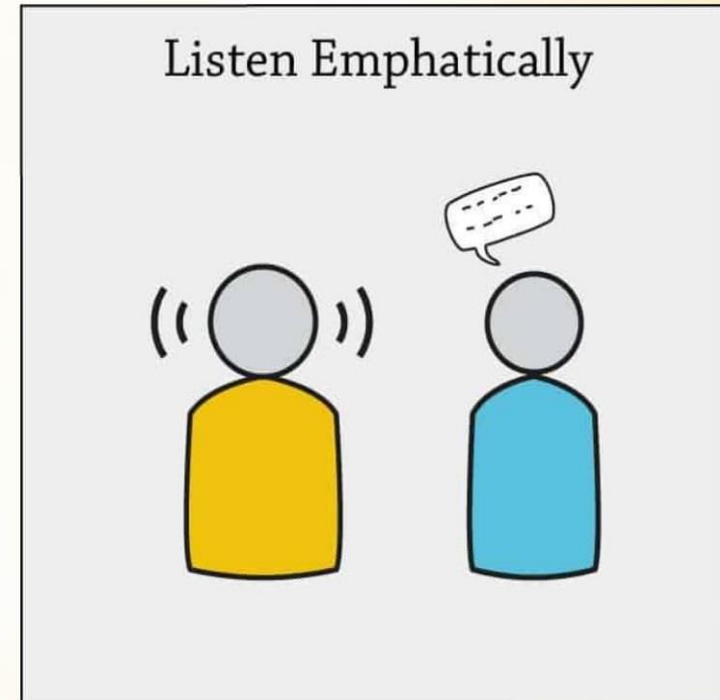
*SARADNJA (SVI DOBIJAJU)

- Ima dovoljno za svakoga, uspeh jedne osobe ne gradi se na neuspehu druge osobe, niti neuspeh jedne osobe uključuje uspeh druge osobe
- Rezultati najvećim delom zavise od stepena saradnje između vas i drugih ljudi
- Stav da svi dobijaju jeste mentalni okvir u kome se neprekidno traga za obostranom koristi u svim međuljudskim odnosima



*EMPATIČNO SLUŠANJE

- Uglavnom slušamo na jednom od četiri nivoa:
 - Ignorišemo sagovornika
 - Pretvaramo se da slušamo sagovornika
 - Selektivno slušamo sagovornika
 - Slušamo sagovornika sa punom pažnjom



- Empatično slušanje je slušanje sa namerom da se sagovornik razume

*NETWORKING

- Networking se može definisati kao razmena informacija i razvijanje profesionalnih ili ličnih kontakata
- Svaka osoba u proseku poznaje 250 ljudi, stoga prilikom upoznavanja jedne potencijalno upoznajete 250 njenih kontakata
- I najkomunikativnije osobe su verovatno prvi put imale problem da nekome priđu prvi. Ali, vežba je sve!
- Pravilo broja 7



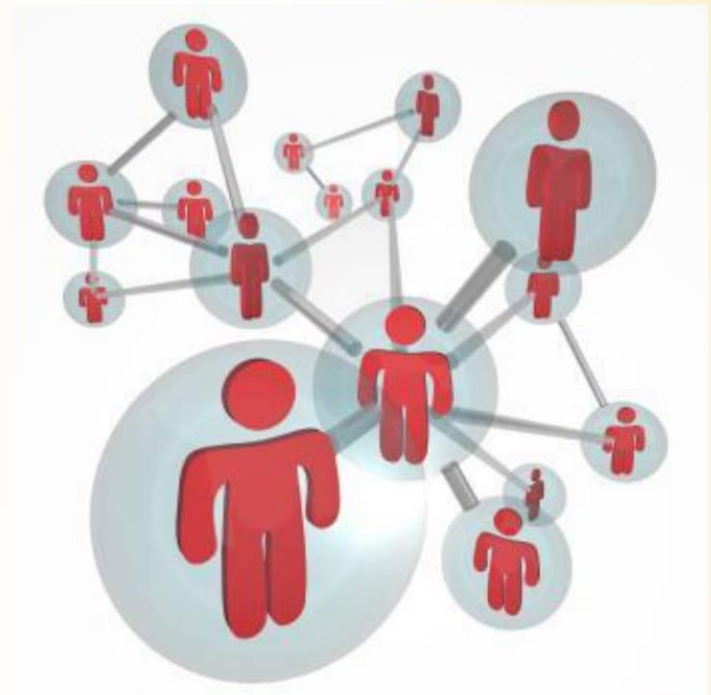
*NETWORKING

➤ Napravite plan:

- Šta želim da postignem?
- Koliko ljudi želim da upoznam?
- Ko su ti ljudi?
- Koji su dalji koraci poznanstva

➤ Saveti:

- Fokusirajte se na vama bitne ljude
- Predstavite se organizatoru
- Ponašajte se prema sagovornicima kao prema prijateljima
- Pitajte
- Zapisujte
- Ne razbacujte se vizit kartama
- Posmatrajte vašu mrežu kao slagalicu
- Sledeći koraci
- Bitni datumi





sustainable development
social franchising



HVALA NA PAŽNJI

Za sve informacije :

bioidea.soap@gmail.com

+381 (0) 63 7847 610

www.sapuni.rs

www.industrijskasimbioza.rs

www.odrzivirazvoj.org.rs