

Treninq Proqramı: Liderliyin formalaşması - Sillabus

I Gün Program.

1. Liderlik nədir?

- Menecment və Liderlik arasındakı fərq nədir
- Təşkilatı liderliyin dəyərləndirilməsi
- Heyranlıq duyduğunuz bir lideri təsvir edin
- Hər kəsin öz qrupunu formalaşdırması üçün İDEA
- Liderlik qalxanım-Praktika
- Liderin jurnalı

2. Liderin əsas xüsusiyyətləri:

- Yaxşı lider olmaq üçün hansı xüsusiyyətlər önəmlidir-küçük qrup diskusiyası
- Daxildən xaricə inkişaf
- Liderlik stilləri
- 4 dixotomiya
- Liderlik bacarıqlarının inkişafı üçün strateji plan
- Sərgi zalı-praktika

3. Effektiv kommunikasiya qurma bacarıqları

- Verbal və qeyri-verbal ünsiyyət–praktika
- Kommunikasiyada qavrayışın rolu
- **Vizual persepsiya**
 - Dil və insanları qavramağımıza təsir edən digər faktorlar
 - Keçmiş təcrübə
 - Oreal effekti və yenilik effekti
 - Praktika üçün tapşırıq
- **Təməl dinləmə bacarığı**
 - Öz-fərqindəlik
 - Aktiv dinləmə
 - Çətin situasiyalarda dinləmə
 - Dinləmə bacarığının inkişafı üçün praktika •

Yazılı kommunikasiya

- Hansı hallarda yazılı kommunikasiyadan istifadə etmək olar və ya olmaz?
- Məna çalarlarına fokuslanma
- Formal kommunikasiya
- Auditoriyanı tanımaq
- Effektiv şəkildə məlumatın ötürülməsi

II Gün Program.

1. Kauzes-Posner liderlik modeli

- Gediləcək yolu modelləşdirmək
- Ümumi bir vizyonun olması və buna ilham vermək
- Prosesə meydan oxumaq
- Başqalarını hərəkətə keçirmək
- Cəsarətləndirmək
- Gəz və danış-praktika
- Çox şey öyrəndim-praktika

2. Kritik düşüncə nədir və nə üçün önəmlidir?

- Kritiki düşüncə bacarığının dəyərləndirilməsi
- Bloom taksonomiyası
- “Nil rəqəmləri” praktika
- Argumentlərin növləri
 - Məntiqi yanlışlar və düşüncə xətaləri
 - Mühakimə edərkən tez-tez edilən səhvlər (məs, saxta argumentlər)
 - Koqnitiv mühakimələrin təsiri
- **Dəlillərin dəyərləndirilməsi və güclü argumentlərin irəli sürülməsi**
 - Güclü və zəif dəlilləri dəyərləndirmə
 - Mənbələrin etibarlılığını dəyərləndirmə
 - Argumentlərin məqsədini və hədəf kütləsini müəyyənləşdirmə
 - Dəstəkləyici dəlillərlə dəqiq və konkret argumentlər formalaşdırmaq
 - Doğru sual vermənin önəmi
 - Effektiv sual vermə metodları
 - “Sübut et” praktika

3. İş mühitində konfliktlərin həll olunması

- Win-Win nəticəni necə əldə etmək olar?
- Situasiyanı canlandırma-keys analizi
- Assertiv yanaşmanın irəli sürülməsi
 - Emosional sabilliyin qorunması-praktika
 - Düşüncə və hissələrini sərbəst şəkildə ifadə etmə

Konfliktli situasiyanın canlandırılması-praktika