



MAHAN BUSINESS SCHOOL

MAHAN BUSINESS SCHOOL

MAHAN BUSINESS SCHOOL



تغییر نقش مدیریت!



جلال مسلمان یزدی

مدرس دانشگاه، سخنران و نویسنده

مدرس دانشگاه

کارشناس بیش از ۲۰۰ برنامه در صدا و سیما

هیئت علمی مدرسه عالی کسب و کار ماهان

(DBA) دکترای حرفه ای کسب و کار از دانشگاه تهران

کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی - گرایش بازاریابی

کارشناس ارشد روانشناسی - گرایش صنعتی سازمانی

نویسنده کتاب مدیریت سرمایه های انسانی



■ سعی نکن چیزی که نیستی باشی
از توانمندی هایت لذت ببر!



برای رسیدن به موفقیت ، خوشبختی و آرامش کافیست

بدیهیات زندگی را به صورت درست ، به مدت طولانی و بدون وقفه انجام دهیم !!!



جهان به شایستگی هایت پاسخ می دهد

و نه آرزوهایت

پس به دنبال افزایش شایستگی هایت باش!!!!



بزرگترین دشمن انسان جهل نیست
بلکه
توهم آنست که می داند!!

رویاهای بزرگ داشته باشیم....





فرصت ملاقات با خود، ارزشمندترین آفریده جهان هستی را

به شما هدیه می کنیم!

مراحل تغییر و تحول







گام اول



خودشناسی

لازمه خودشناسی شناخت من اکنون

❖ نقاط ضعف

❖ نقاط قوت

❖ تهدیدها

❖ فرصتها

❖ و چرایی هر کدام ؟



گام دوم



پذیرش



گام سوم



خودسازی

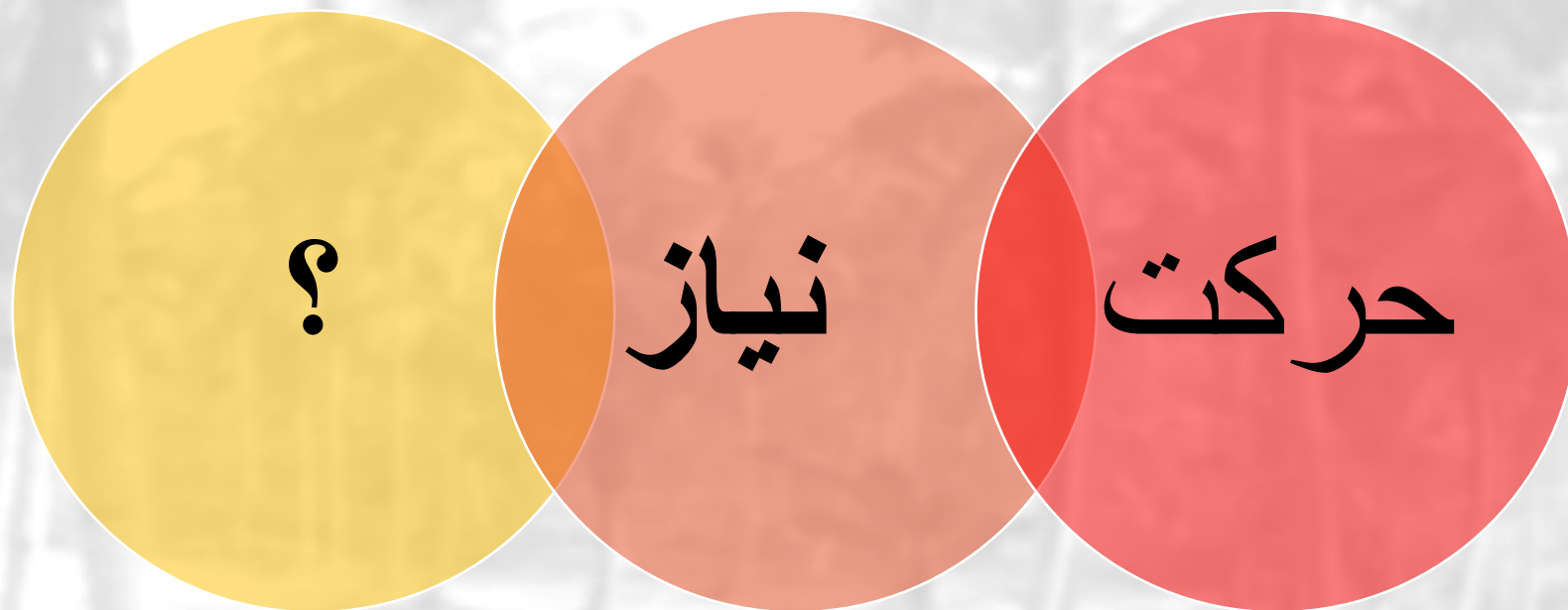


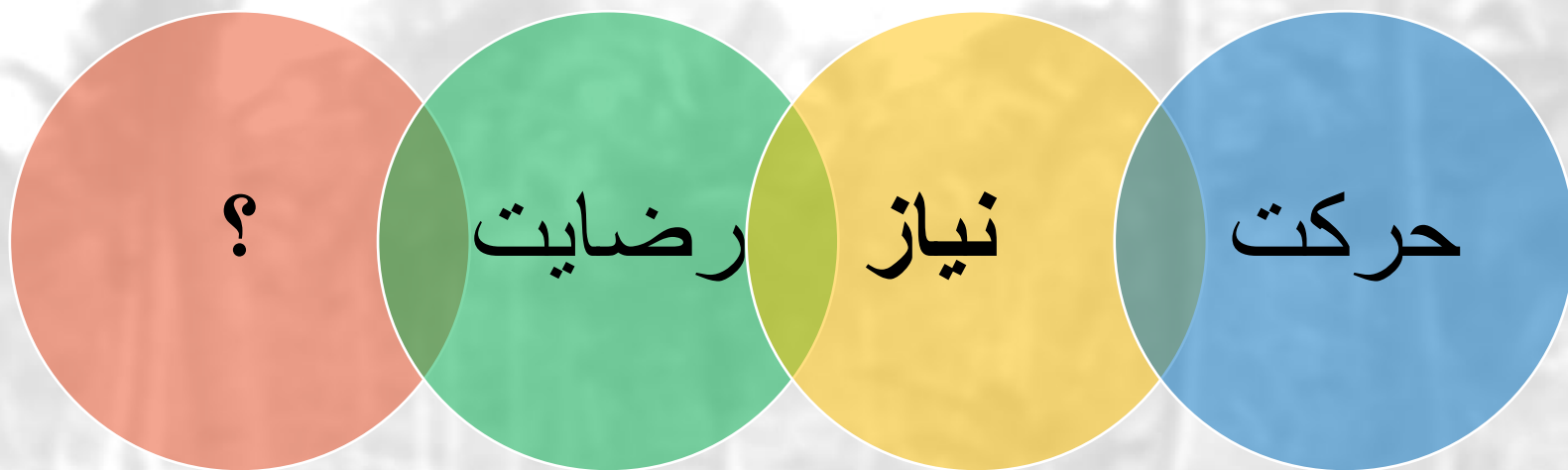


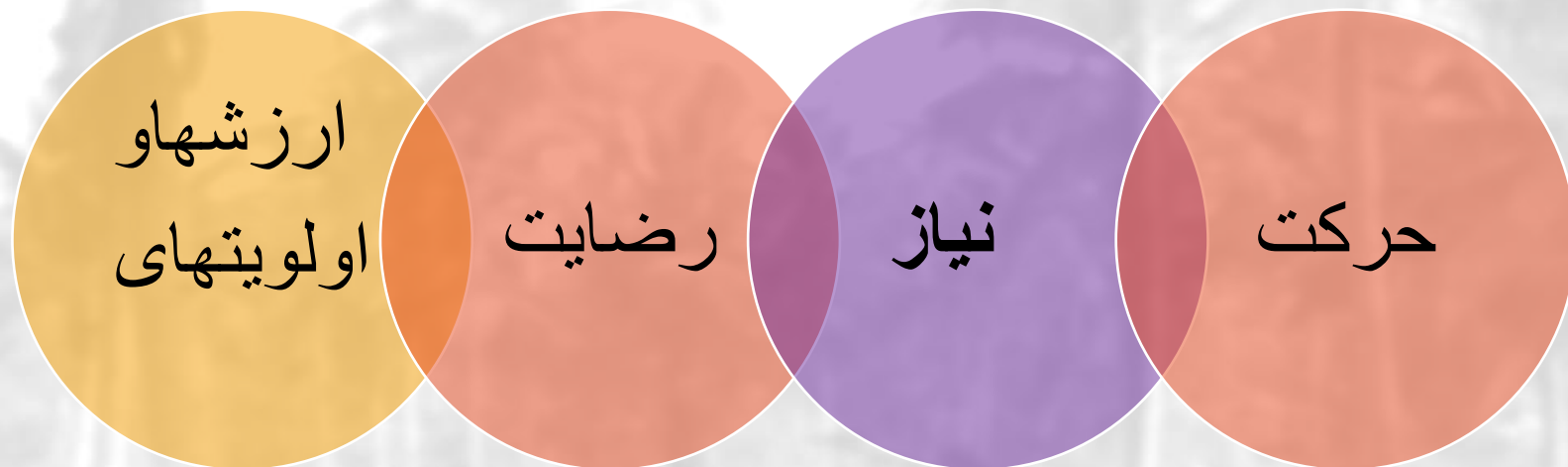
تفاوت در دلایل حرکتها و تصمیمات

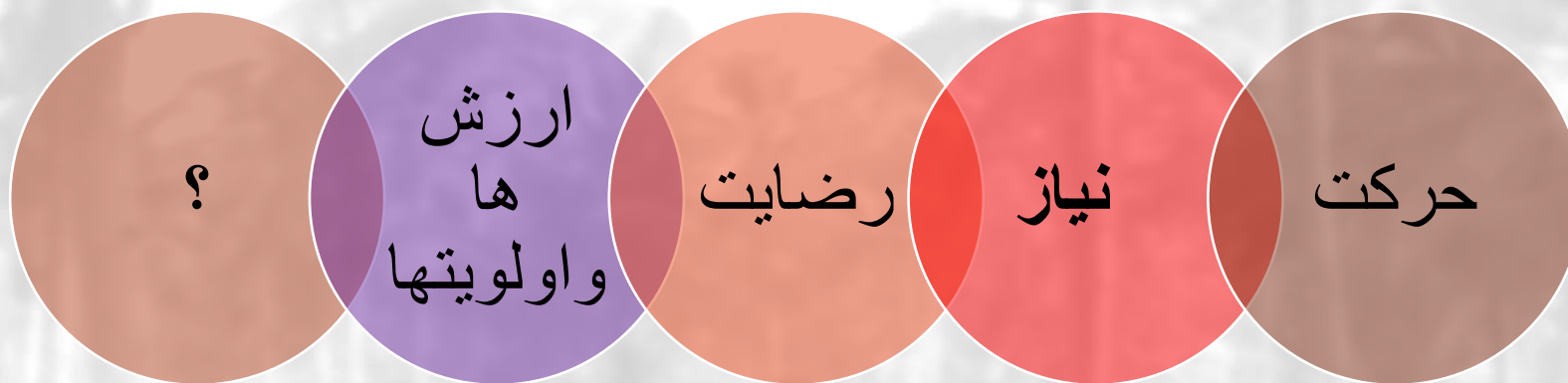
دلیل حرکت ؟

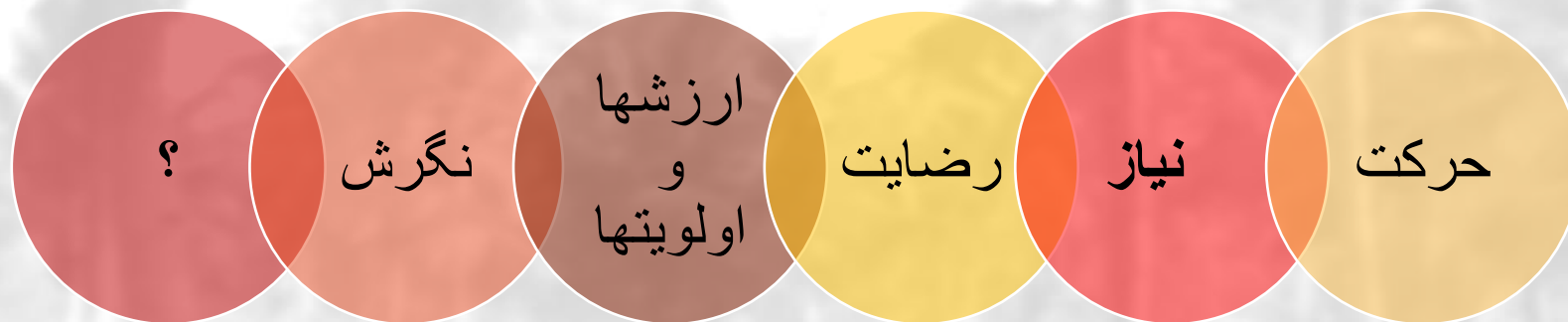


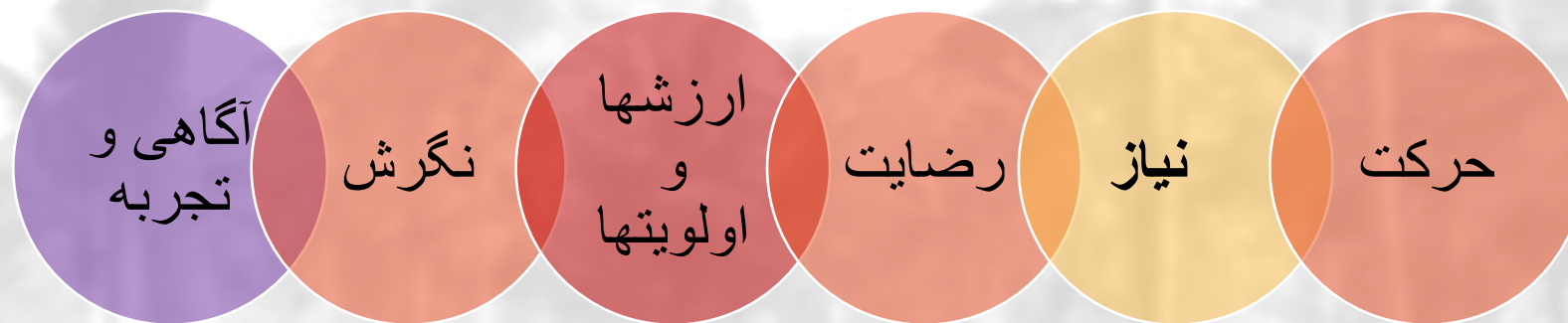














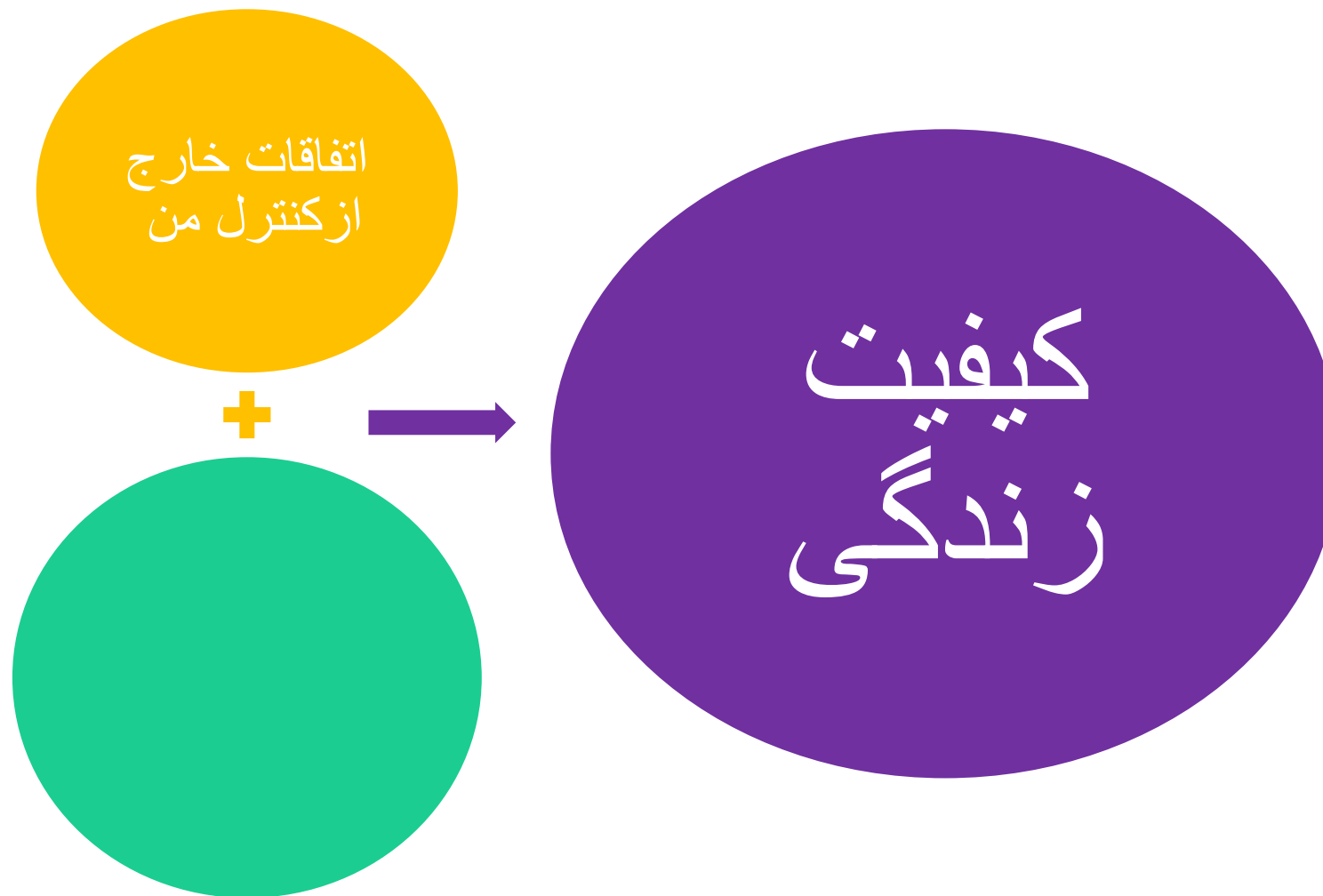


من آماده تغییر هستم!

من می خواهم رهبر زندگی خویش باشم !!

من می خواهم خویشتن خویش را زندگی کنم!

قانون طلایی 10/90



- شناخت خود (خویشتن خویش).....تشخیص مسیر درست.... تلاش برای پیمودن درست
- مسیر درست.....احساس تغییر.....رشد تدریجی در مسیر و بهبود عملکرد....شروع دوره رشد
- جهش به سوی موفقیت.....ثبات در موفقیت.....عادت به موفقیت و شکوفایی



■ اهداف باید بر اساس ارزشهایمان باشند



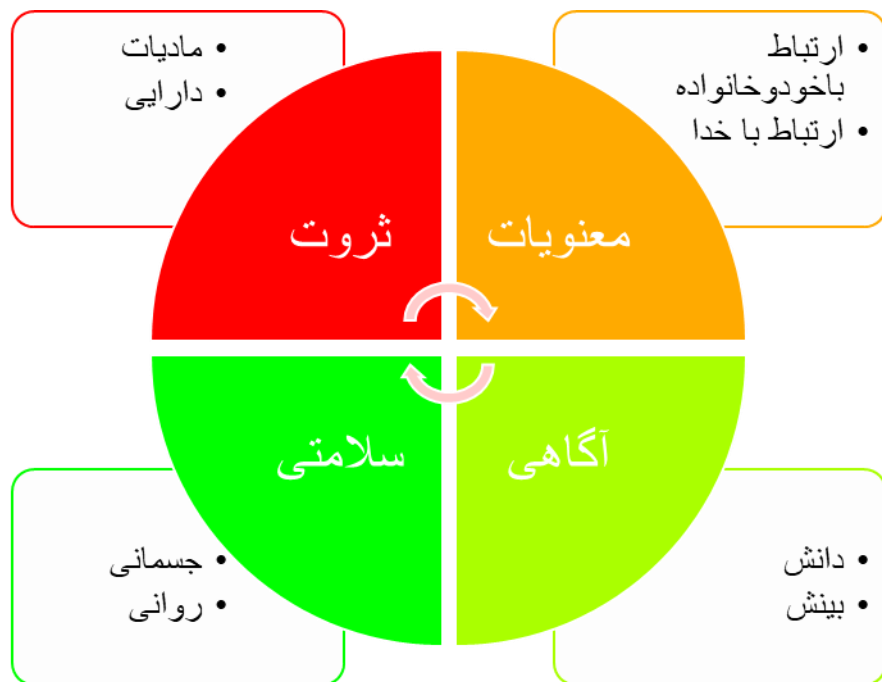
- آنچه برایم مهم هستند
- آنچه برایش ایستادگی میکنم
- چگونه انسانی باشم
- زندگی ام چگونه باشد



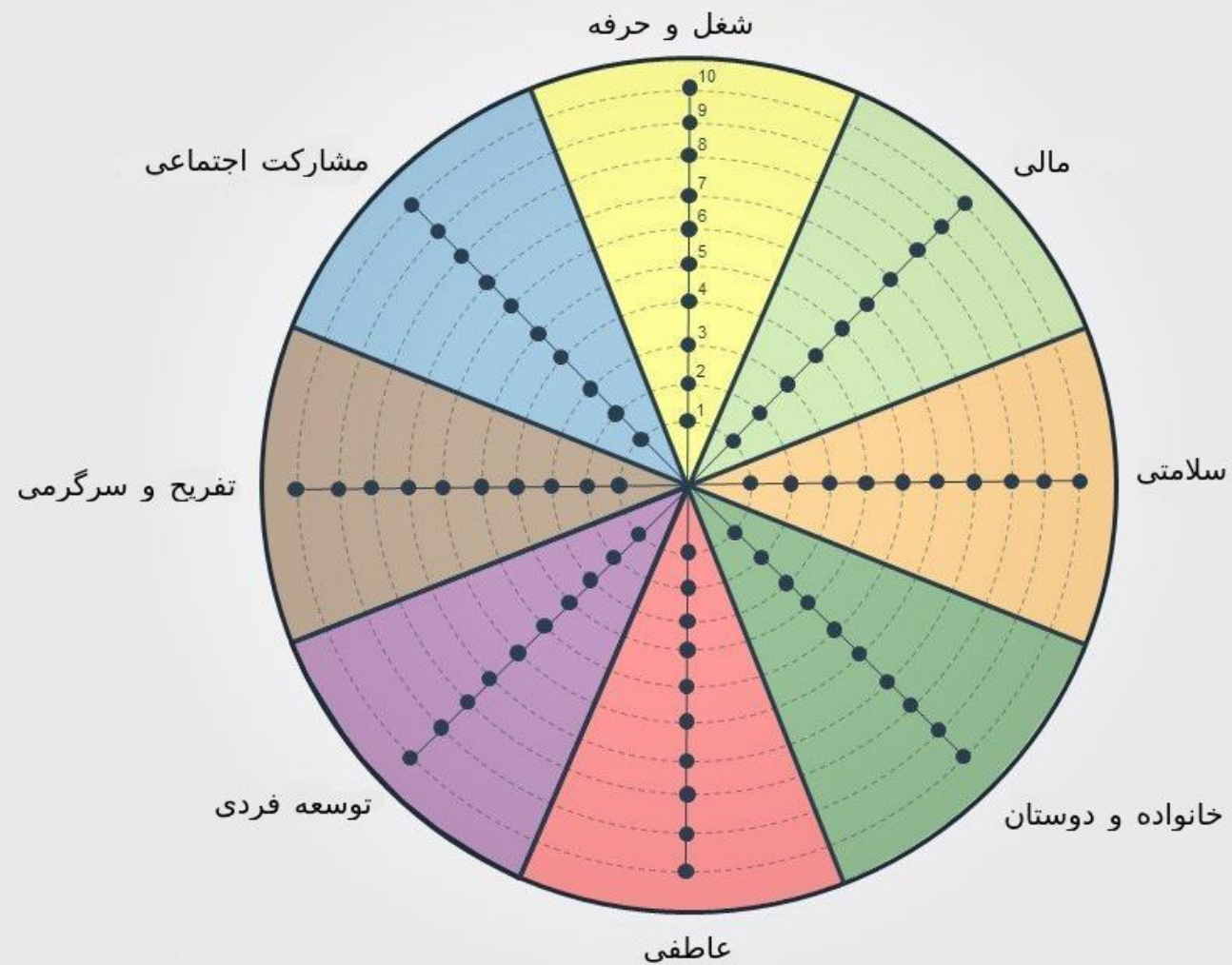
!

:





- عشق و رابطه عاطفی
- رشد و پیشرفت شخصی
- تفریح و بازی
- محیط زندگی
- شغل و حرفه
- درآمد و وضعیت مالی
- سلامتی
- خانواده و دوستان



- تدوین طرح کسب و کار
- مدیریت منابع انسانی
- مدیریت مارکتینگ
- مدیریت مالی
- اقتصاد برای مدیران
- مهارت ارتباطی
- مدیریت فروش
- اصول و فنون مذاکره تجاری
- برنامه ریزی استراتژیک
- سبک های رهبری



۱- تفویض اختیار موثر

۲- هدف گذاری و برنامه ریزی موثر

۳- سیستم سازی کسب و کار

۴- طراحی سیستم کنترلی

۵- استخدام بهترین ها

۶- مهارت های ارتباطی مدیر

۷- انگیزه بخشی به کارکنان

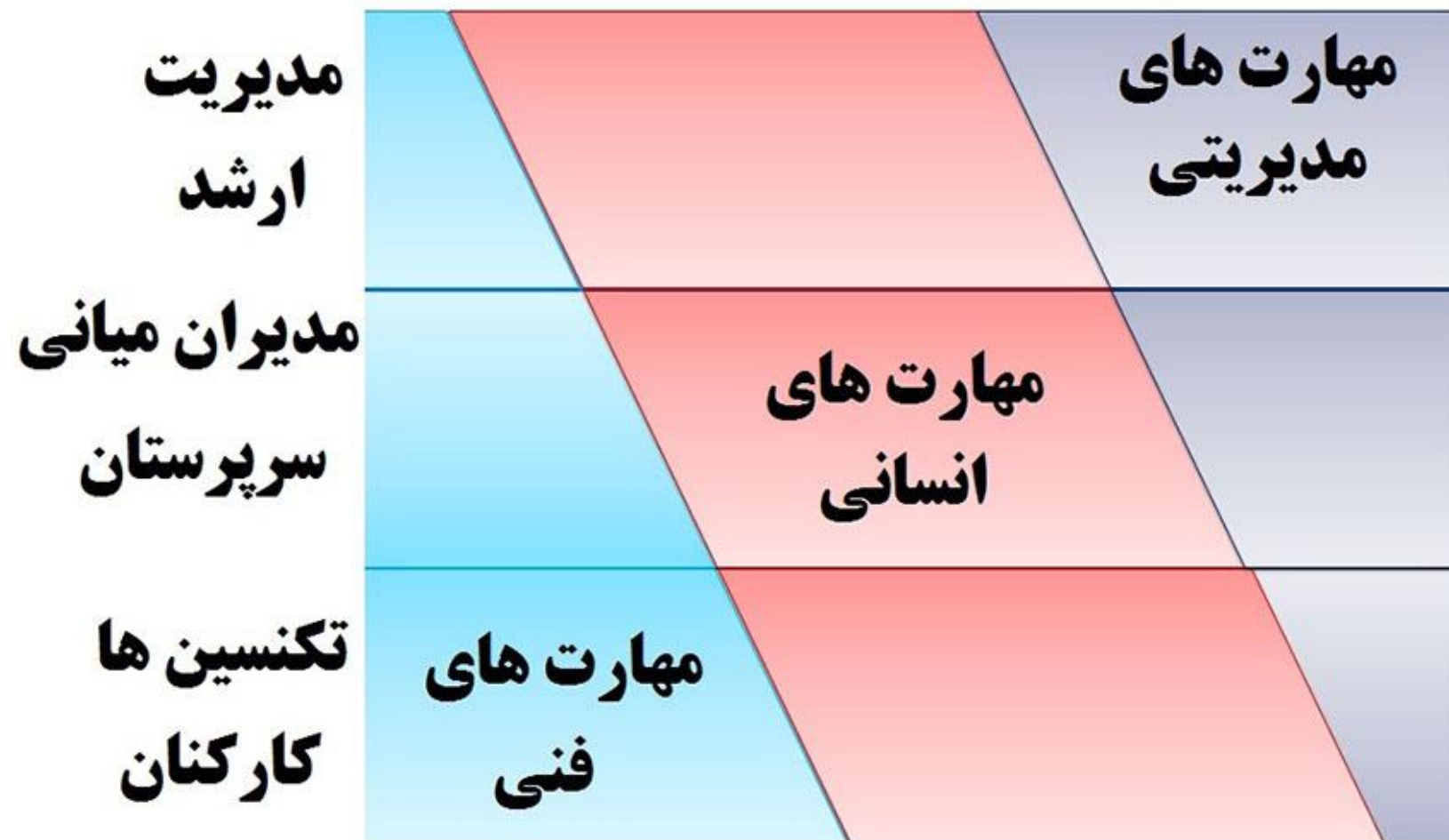
۸- مهارت های حرفه ای مدیر

نمونه سئوال فردی / سازمانی

سئوال برای به دست آوردن اطلاعات	سئوال برای تفکر عمیق
تا الان چه اقدامی انجام داده اید؟	چه اقداماتی را تا کنون انجام نداده اید؟
چرا احساس می کنید موفق نشده اید/شده اید؟	چه چیزی وضعیت را برای شما آسان تر/سخت تر خواهد کرد؟
شما منتظر چه هستید؟	شما برای چه اقدامی آمادگی دارید؟
چرا کارهایتان را به این طریق انجام می دهید؟	شما تاکنون از اقدامات انجام شده چه آموخته اید؟

- به چه چیزی فکر می کنید؟ (پروژه؛ الگوها؛ انسانها)
- خب دیگه چی؟
- به این فکر کردی که....؟ نظرت چیه....؟
- مشکل اصلی در اینجا چیست؟
- چه چیزی میخواهید؟
- چگونه می توانم کمک کنم؟ (چرا من؟ دیگه کی؟)
- مهمترین نکته برای شما چه بود؟

	محصول موجود	محصول جدید
بازار موجود	تفوذ به بازار	توسعه محصول
بازار جدید	توسعه بازار	تنوع



▪ مهارت‌های فردی

اعتماد به نفس و انگیزه ، مدیریت با قدرت درونی فوق العاده باشید

▪ مهارت‌های ادراکی

▪ توانایی درک و تشخیص کارکردهای گوناگون سازمان و آگاهی از روابط و شناخت اجزا و عناصر مهم در موقعیت‌های مختلف

▪ مهارت‌های انسانی

- توانایی ایجاد تفاهم بین کارمندان و خودتان
- درک انگیزه‌های افراد
- تأثیرگذاری بر رفتار کارمندان

		اجرا	
		معیوب	صحیح
برنامه ریزی	کامل	از دست دادن فرصت	موفقیت
	معیوب	محکوم به فنا	همراه با ریسک

مدیریت زمان

■ مهم فوری

■ مهم غیر فوری

■ غیر مهم فوری

■ غیر مهم غیر فوری



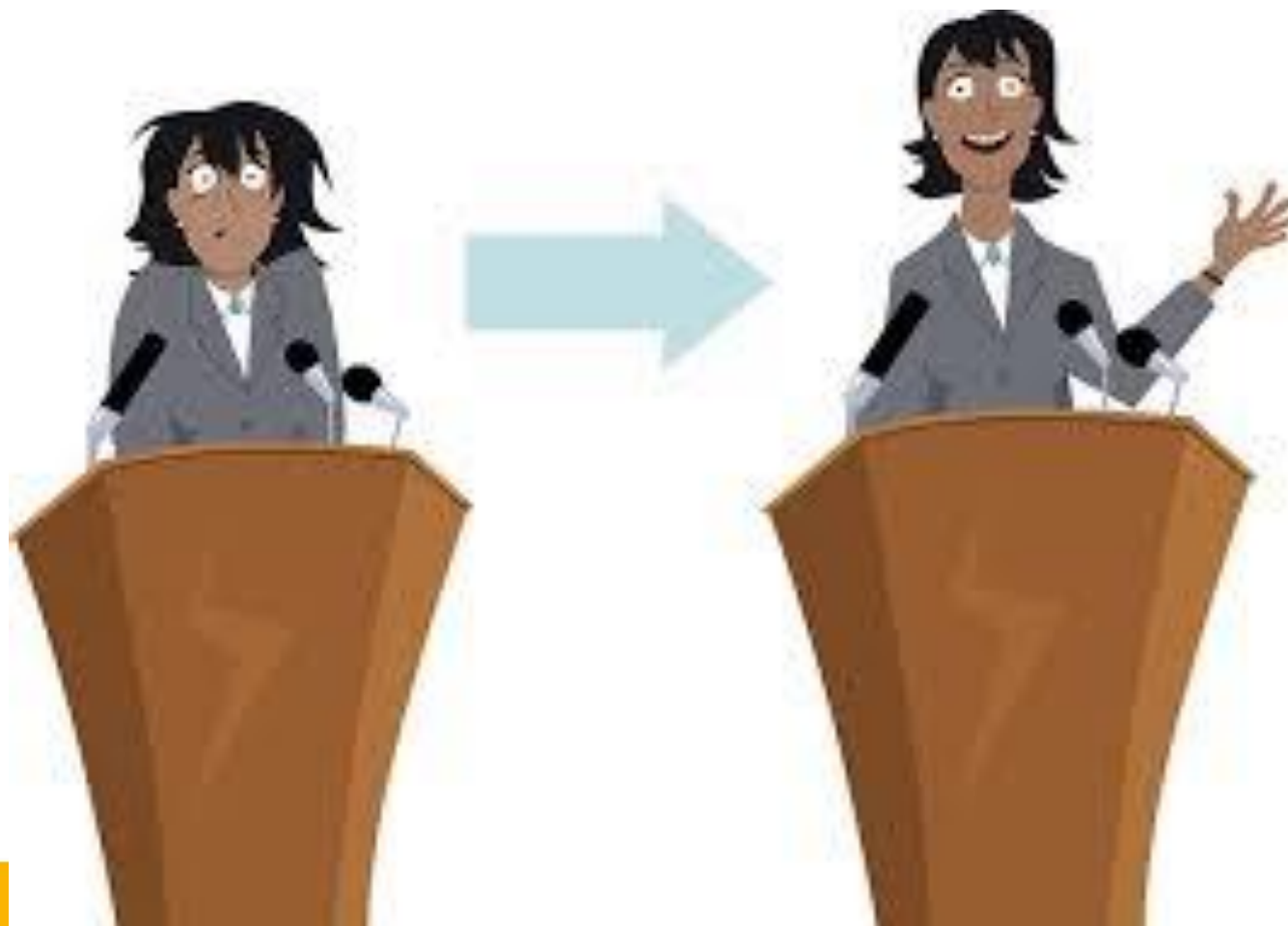
محور	هدف استراتژیک	سنجش	اهداف کمی	اقدام های عملی	توضیحات
مالی	بازنشتگی مالی	افزایش درآمد ماهیانه	افزایش 15٪ هر فصل	اضافه کاری/ارتقاء شغلی/	

- کسب و کار شما دقیقاً چه خواهد بود؟
- چه ارزشی را برای مشتری فراهم خواهد کرد؟
- چگونه این ارزش را به مشتری ارائه خواهد داد؟

تُرس از تاریکی



مهارت‌های لازم؟





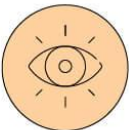
- 1) به مسئله ای اشاره کنید و اهمیت برطرف کردن آن را روشن کنید
- 2) برای حل مسئله راهکارهایی را مشخص و مطرح کنید
- 3) با دلایلی محکم لزوم مشارکت مخاطب برای حل موضوع را به اثبات برسانید



جدول موفقیتها و شکستها



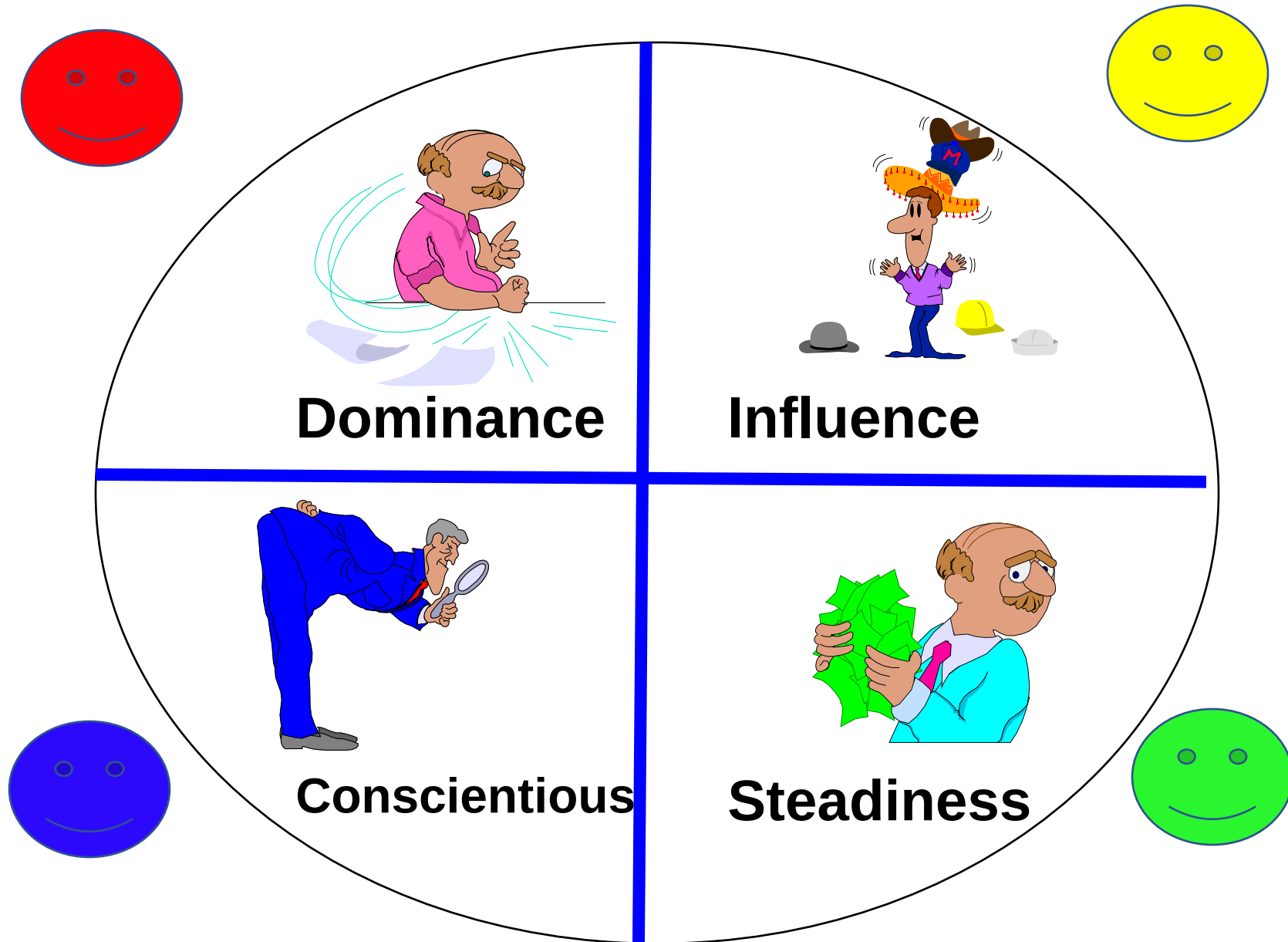
- هدفم از اینجا بودن چیست؟
- احساس جدیدم در مورد خودم چیست؟
- دیگران مرا چگونه باید ببینند؟
- چه باورهای جدیدی باید در خودم ایجاد کنم ؟
(تبدیل نمی توانم به می توانم)
- چه توانایی های جدیدی نیازدارم؟
- چه رفتاری باید داشته باشم؟
- در چه محیط هایی باید حضور داشته باشم؟

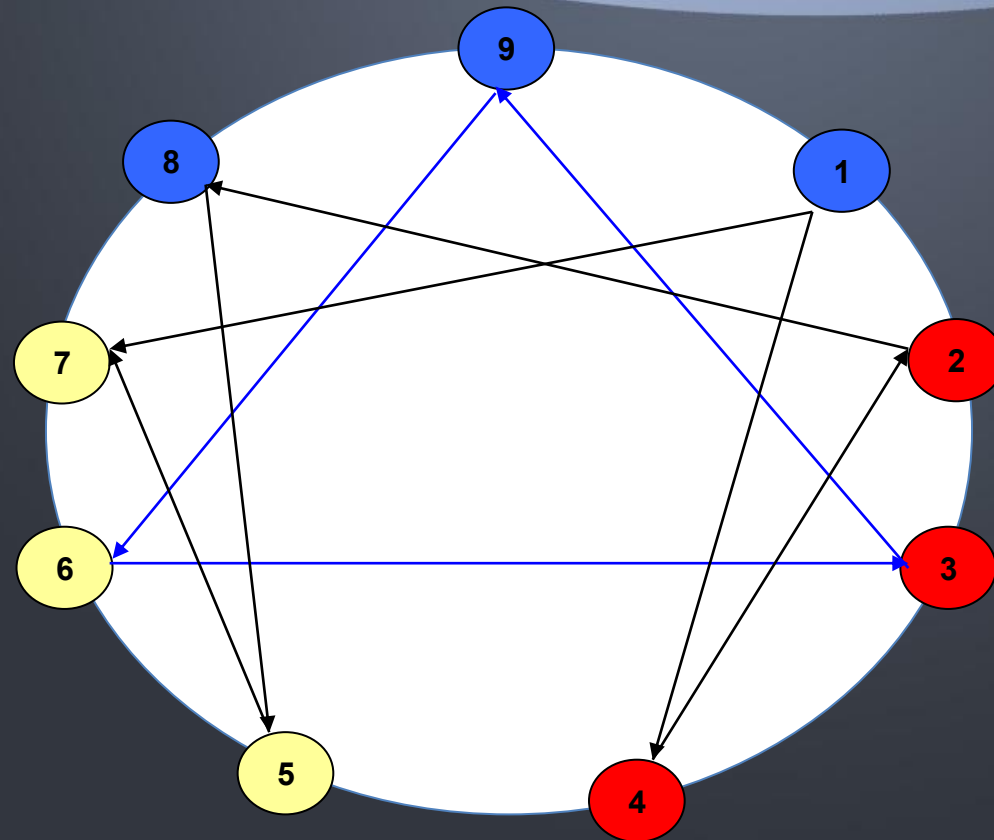
 	 	 	 	 
استقلال	خود شکوفایی	احترام به خود	ابراز وجود	خودآگاهی هیجانی
 	 	 	 	 
واقعیت سنجی	حل مساله	مسئولیت پذیری اجتماعی	روابط بین فردی	همدلی
 	 	 	 	 
شادکامی	خوش بینی	کنترل تکانش	تحمل فشار روانی	انعطاف پذیری

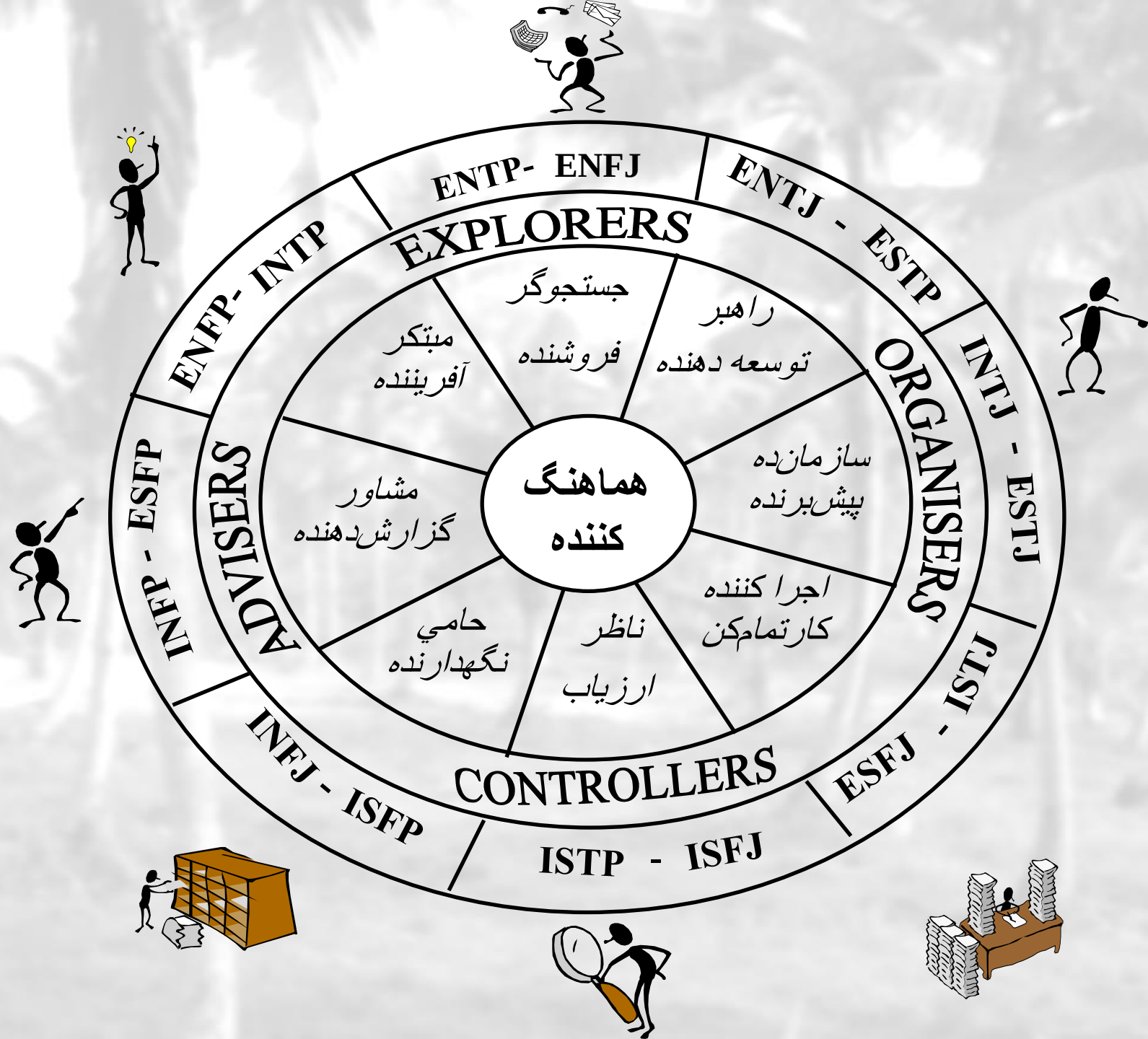
 ۱ منضبط	 ۲ گرد آورنده	 ۳ جذاب	 ۴ همدل	 ۵ قاعده مند	 ۶ یکپارچه نگر
 ۷ اعتبار طلب	 ۸ متمرکز	 ۹ رقابت جویی	 ۱۰ تحلیل گر	 ۱۱ سازمان دهنده	 ۱۲ گذشته نگر
 ۱۳ سنجیده	 ۱۴ بازسازی کننده	 ۱۵ آینده نگر	 ۱۶ توسعه دهنده	 ۱۷ مثبت نگر	 ۱۸ فردشناس
 ۱۹ راهبردی	 ۲۰ رابطه ساز	 ۲۱ معتقد	 ۲۲ مسئولیت پذیر	 ۲۳ فرمانده	 ۲۴ دربگیرنده
 ۲۵ بیشینه ساز	 ۲۶ همساز	 ۲۷ متفکر	 ۲۸ سازگار	 ۲۹ دست یابنده	 ۳۰ عمل گرا
 ۳۱ ایده پرداز	 ۳۲ یادگیرنده	 ۳۳ خودباور	 ۳۴ ارتباطی	 ۳۵ ارزیاب	 ۳۶ جستجوگر

DISC PERSONAL PROFILE SYSTEM

DIMENSIONS OF BEHAVIOR



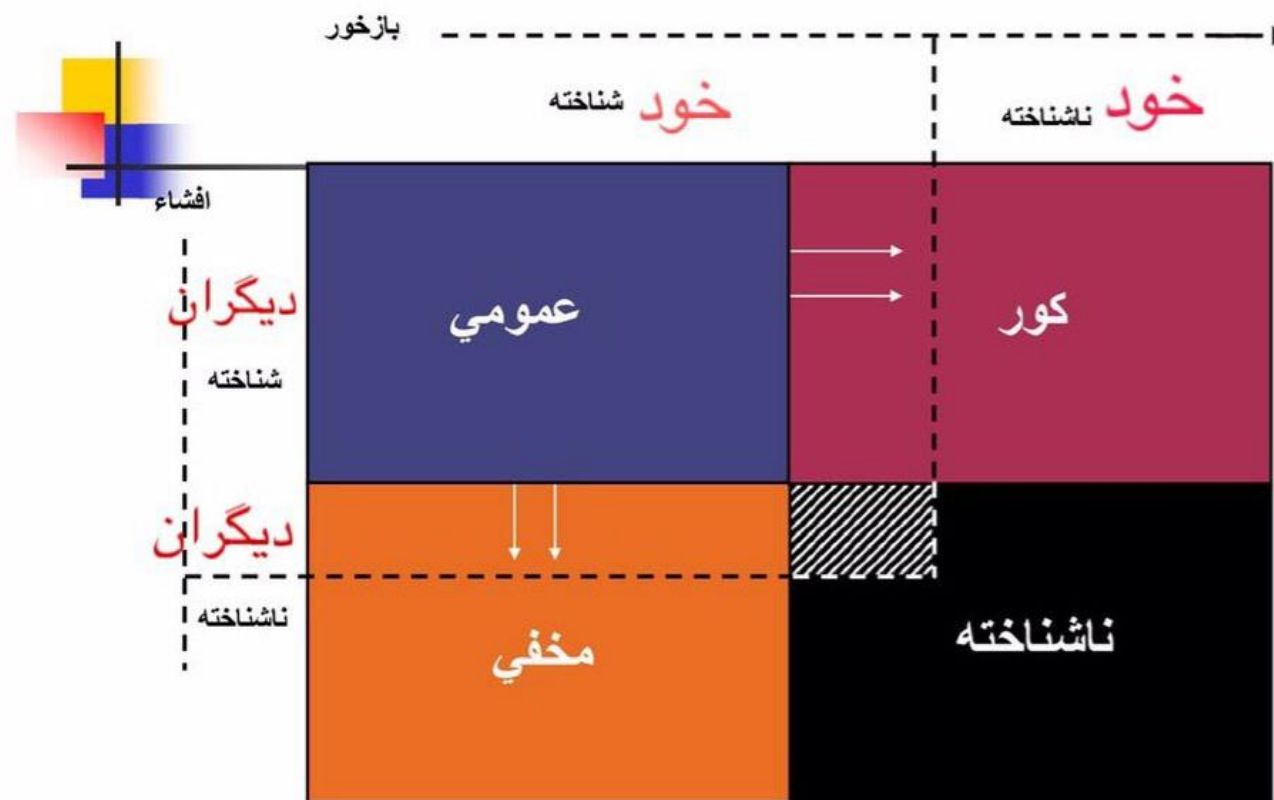






Motion ■

Action ■







■ با پاسخ به سئوالات ذیل ارزشهای زندگیتان

■ کمی شفاف تر خواهد شد .



■ اگر تنها يك هفته به پايان دنيا باقي بود چه كارهايي انجام مي داديد ؟ چه كارهايي انجام نمي داديد ؟



■ اگر تنها 3 چیز را می توانستید بخواهید ، چه چیزهایی را طلب می کردید؟



■ آسایش یا آرامش کدام را انتخاب می کنید؟



■ چه ارزشها و مفاهیمی را دوست دارید به فرزندتان آموزش دهید ؟ چرا ؟



■ کدام ارزشها یا اولویتهای زندگی‌تان در 5 سال گذشته تغییر کرده ؟ چرا؟



■ چه ارزشهایی را در خانواده گرفتید ؟ مثبت یا منفی
نام ببرید



- احساس ناراحتی
- احساس شکست خوردگی
- عصبانیت
- ناامیدی
- پشیمانی
- بی کفایتی
- افسردگی
- تنهایی
- آسیب به خود

MAHAN

BUSINESS SCHOOL

