coggle
made for free at coggle.it

GŁASKOLOGIA

- **Podstawowy czynnik w życiu każdego człowieka**
  - A co jeśli każdy posiada wrodzoną umiejętność posługiwania się starożytnym językiem? (s. 7)
  - Kubek czekolady = kapitalizacja zaufania (s. 17)
  - Reguła Józefa, wykorzystywanie okazji = spłaszczanie wykresu (s. 38)
- **Proporcja głasków** (s.100)
  - 3 a 11 do 1
    - 5:1 związek (s.54)
    - 3:1 praca (s.55)
- **Motywacja ma znaczenie**
  - Efekt surowego trenera
    - Trzymanie drugiej osoby w permanentnym stresie stopniowo obniża jej produktywność
  - Sens wykonywanej pracy (klocki)
  - Antywzorce motywacji (prezentacja)
  - Eksperyment z prądem i psami (s.77)
  - Eksperyment z dziećmi w szkole (s.59)
    - Krytykowanie
    - Ignorowanie
    - Chwalenie (s.97)
- **5 działań wspierającego szefa** (s.146)
  - Słowa wsparcia
  - Przysługi dla innych
  - Rozmowa w cztery oczy
  - Kontakt fizyczny
  - Prezencik w pracy
- **Jak się nie wypalić?** (s.182)
  - Pomagaj na wielu płaszczyznach
    - Ale z głową!(długodystansowe dawanie)
  - Uważaj na siebie
  - Proś o pomoc
- **Kształtowanie dobrych nawyków** (s.61/161)
  - 21 dni
    - Zacznij dzień od podziękowań za wsparcie (wiadomość do członka zespołu)
    - 10 minut ćwiczeń fizycznych
    - Trzy zdarzenia, za które jesteś wdzięczny
    - Przez 2 minuty opisuj jedno pozytywne zdarzenie z ostatnich 24h
    - 2 minutu skupienia na wdechu i wydechu (medytacja)
- **Return**(s.141)
  - Tenis -> odbicie piłki po trafionym serwisie
  - To doskonała okazja do dokładania sobie czekolady
  - Najbezpieczniejsza technika na początek
- **Prawienie komplementów - Jak robić to dobrze?** (s.132)
  - Kilka prostych reguł (s.140)
    - Komplement do nawyk
    - Dostrzeganie i docenianie tego, co jest dla kogoś innego ważne
    - Traktujemy bliźniego tak jak chce być traktowany
    - Komplement powinien być normą w świecie biznesowym i rodzinnym
    - Używamy jako składkę „czekolady" (depozyt na później)
    - Poprawne, wspierające komplementy wymagają odwagi, sprawdności językowej, czujności sytuacyjnej, kontaktu z własnymi emocjami i światem odbiorcu jednocześnie
    - Dobry komplement = komplement właściwie odebrany
    - Przegapienie okazji do komplementu jest stratą
  - Rodzaje komplementów (s.134)
    - Masz ... czyli
      - Masz piękną bluzkę!
    - To, co masz robi coś z twoją powierzownością
      - Ależ pięknie wyglądasz w tej bluzce!
    - Ty masz, więc jako osoba jesteś...
      - Ależ zaskakująco dobrałaś dziś kolory! Ty co masz styl!
    - Ty w świecie, który cię dostrzega
      - Mama powiedziała, że nie widziała cię tak pięknej i promieniującej szczęściem. Co się stało?
    - Jak ty to robisz?
      - Tyle orchidei i jeszcze koty w domu? Moje zjadłyby to od razu. Jesteś mistrzem botanicznym i tresury kotów jednocześcnie?
    - Nie kłam! Wyszukaj coś co jest godne pochwały
      - No, widać, że potrafisz zrobić sobie mega frajdę z kreowania przestrzeni, prawda?
    - Zmienasz moje życie
      - Wskazuje na to, że ktoś coś zrobił
      - Że to widzieliśmy
      - Że zrobiło to na nas wrażenie
      - Być może jesteśny wdzięczni
        - Posprzątałaś w pokoju i bardzo mi to pomogło. Tak się wczoraj martwiłam, że nie zdąże przed wizytą gości. Dziękuje, jesteś naprawdę kochana
- **Kontakt niewerbalny**(s.150)
  - Lajki
  - Dotyk
  - Seks
  - Przebywanie obok
  - Nieznacznie przedłużony kontakt niewerbalny
- **Świadomość swoich mocnych stron podnosi poziom satysfakcji w życu**
- **Definiowanie celu** (s.158)
  - Definiowanie celu przez zaprzecenie jest jak wypłynięcie statkiem z portu z jasną wiedzą dokąd się NIE chce dopłynąć, ale bez calu podróży.
- **Model Collinsa**(s.111)
  - Pytaj, zamiast mówić co robić
  - Rozmawiaj, rozwiewaj wątpliwości, zamiast wymuszać
  - Trop przczyny, zamiast szykać winnych
  - Twórz zabezpieczenie na następny raz
- **6 typów interakcji codziennego życia** (s. 45)
  - Wyraźne starania, by zrozumieć rozmówcę
  - Dotrzymywanie słowa
  - Jasne oczekiwania
  - Drobne gestii sympatii
  - Okazywanie wewnętrznej spójności
  - Szczere przeprosiny, kiedy poczujemy się do winy
- **Życzliwość i pomaganie** (s. 20)
  - Altruizm
  - Dobroczynność redukuje stres i wpływa na wyniki... medyczne (s. 25)
  - Wszyscy widzą, że nie pomagasz (s. 32)
  - Sobie też należy dolewać czekolady (s. 20)
  - 6 sposobów wydawania pieniędzy, tak by dawały szczęście (s. 23)
- **Praca zespołowa**
  - Ptasi klucz, siła grupy (s. 102)
  - Sukces skorelowany z zespołem (s. 106)
  - Trzy strategie funkcjonowania w grupie: udawacze, zbieracze, kalkulatory (s. 114)
  - Krytyka własnej drużyny (s. 81)
- **W zdrowym ciele zdrowy duch** (s. 56)
  - Niewyspani, głodni, zmęczeni
  - Układ nerwowy dziecka, a wpływ na dorosłe życie
  - Wspieranie aktywności i pasji bez przymusu
- **Co dobrego?** (s. 161)
  - Rozmowy o sukcesach
  - Małe akty miłości, poświęcanie czasu
  - Zawodowi pomagacze kojarzą się z depresją (s. 147)
- **Chronię Twoje plecki** (s. 152)
  - Ambiwalentne relacje z pracownikami = stres
  - Mistrz i jego ludzie
- **Savoir-vivre** (s. 143)
  - Reguły dobrego wychowania
  - Uprzejmość ważniejsza od statusu materialnego
- **Filozofia Błyskawiczna** (s. 163)
  - 6 pytań Pantalona (s. 167)
    - Brak negatywnych komunikatów
    - Namawianie generuje opór
  - Wspieranie, nie wyręczanie (s. 170 / 180)
    - Nie przegap okazji
    - Nieproszony nie doradzaj
    - Doceniaj i wspieraj