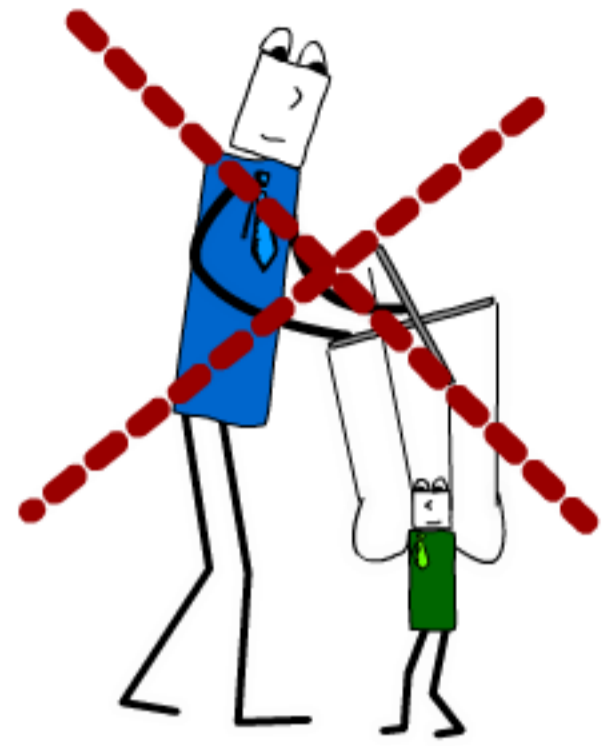


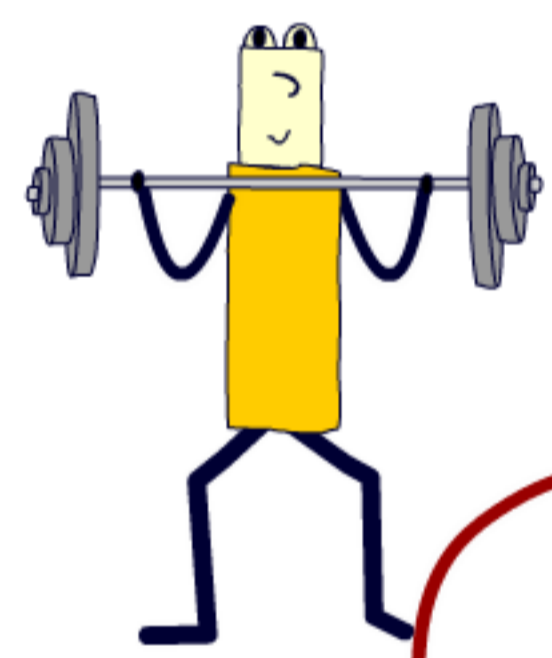
Zainteresowanie musi być autentyczne, jeśli traktujesz ludzi instrumentalnie, odwdzięczą ci się tym samym...



Zainteresuj się tym co robią ludzie, gdy zlecasz kolejny cel/zadanie do realizacji



Pamiętaj, że gdy zadanie jest emocjonujące, masz mało czasu, możesz mieć tendencję do:



Brania za dużo na siebie

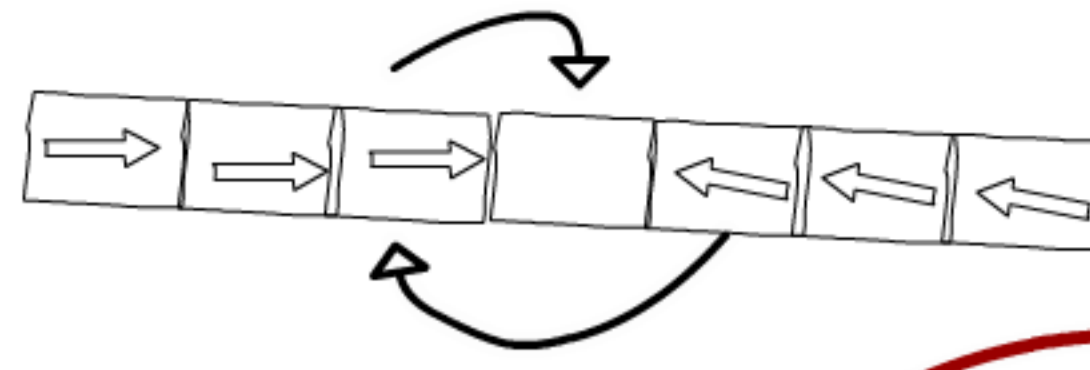
Ja sam szybciej to zrobię

Zapominania, że ludzie to nie pionki

Przestawię ich, przecież im i tak wszystko jedno..



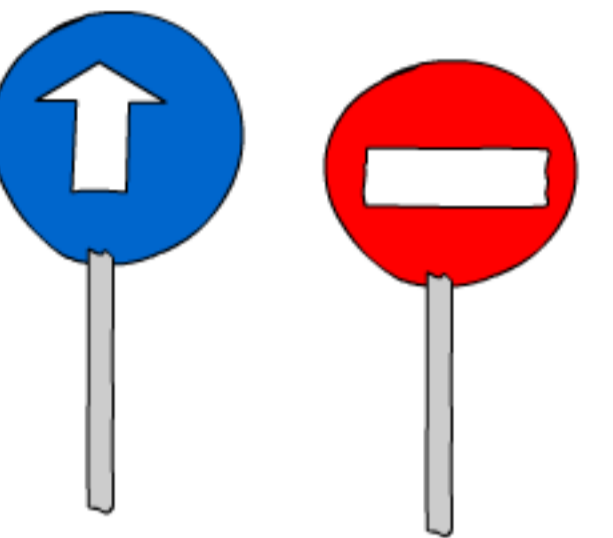
Powiedz jaki jest cel



Pamiętaj, że cele lepiej wizualizowane (łatwiejsze do wyobrażenia, namacalne) są bardziej atrakcyjne niż cele ogólne, niesprecyzowane



Powiedz jakie są zasady – wskazówki, konieczne warunki brzegowe.



Brak wiedzy = konfabulacja

W sytuacji niepewności rzadko wymyślamy pozytywne scenariusze...

Wykorzystuj ich potencjał – mogą wiedzieć więcej niż Ty...



Zapytaj ich jakie mają pomysły na realizację zadania

Jaki macie pomysł?

Gdy ludzie sami znajdują rozwiązania, są bardziej chętni je wdrażać, niż gdy mają je narzucone...

