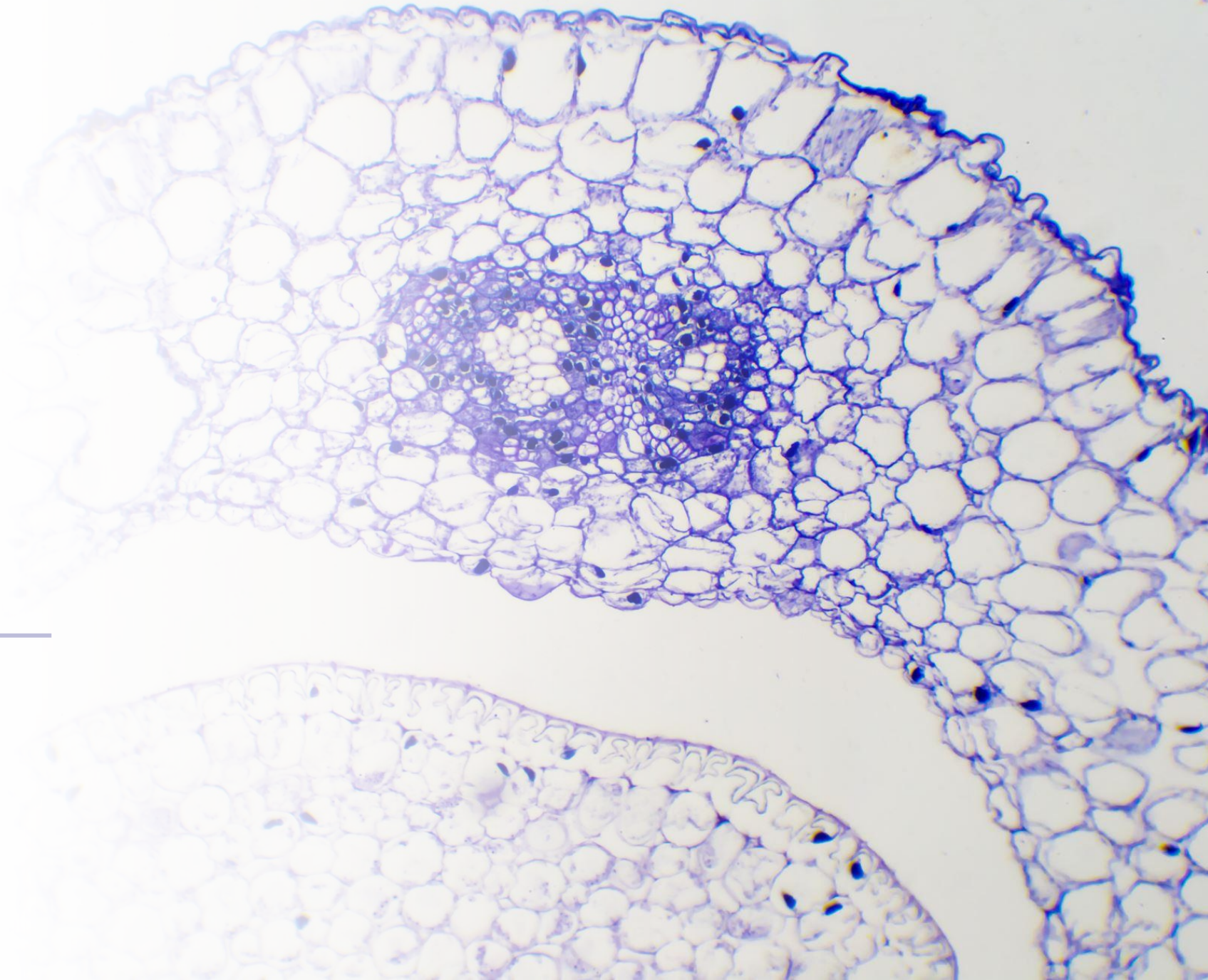




Модель ЛОДКИ

Подготовила:

Толомасова Д. ПС-3-19-02



Модель лодки – модификация модели дома

Добавляется шестой компонент для устойчивости и
равновесия



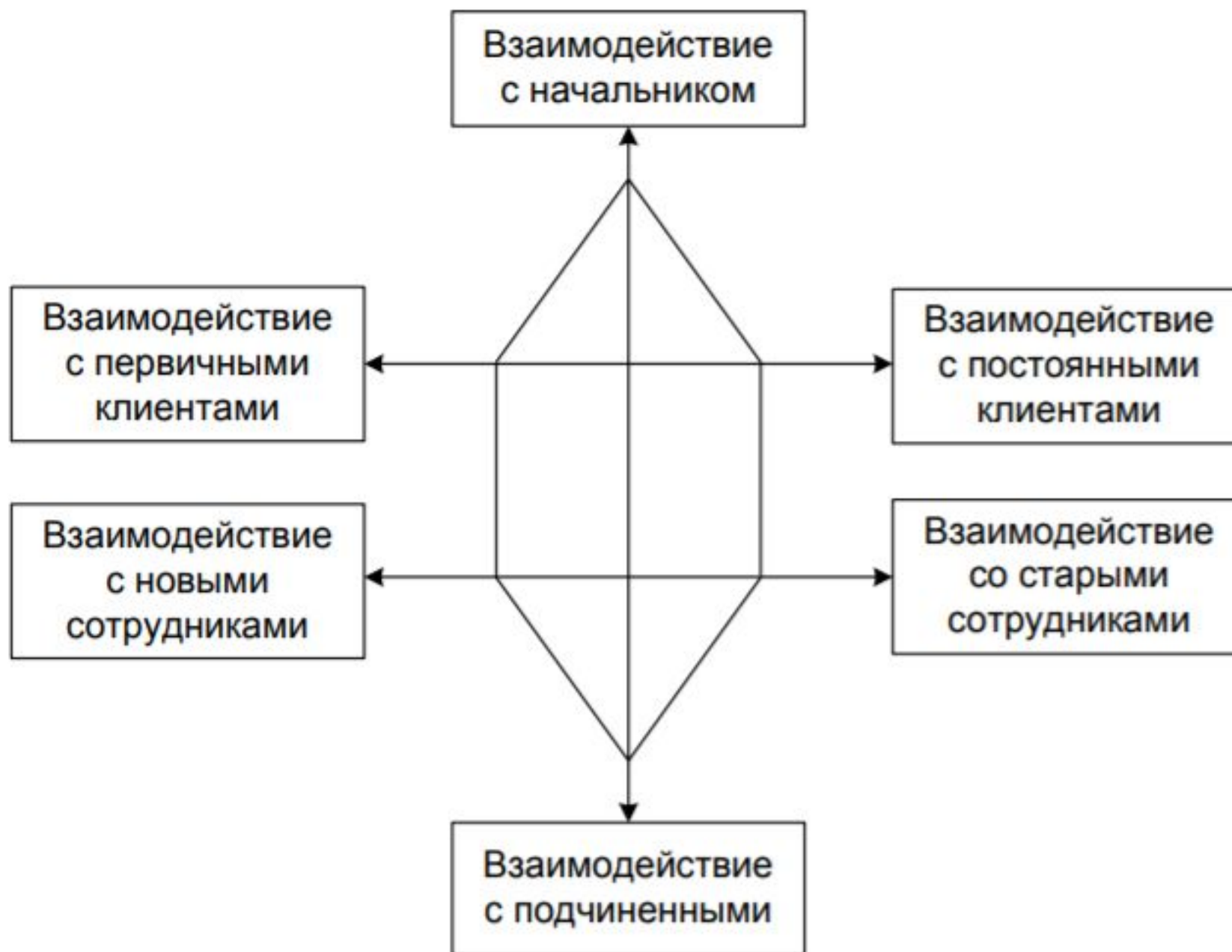


Рис. 10. Модель тренинга эффективного делового взаимодействия

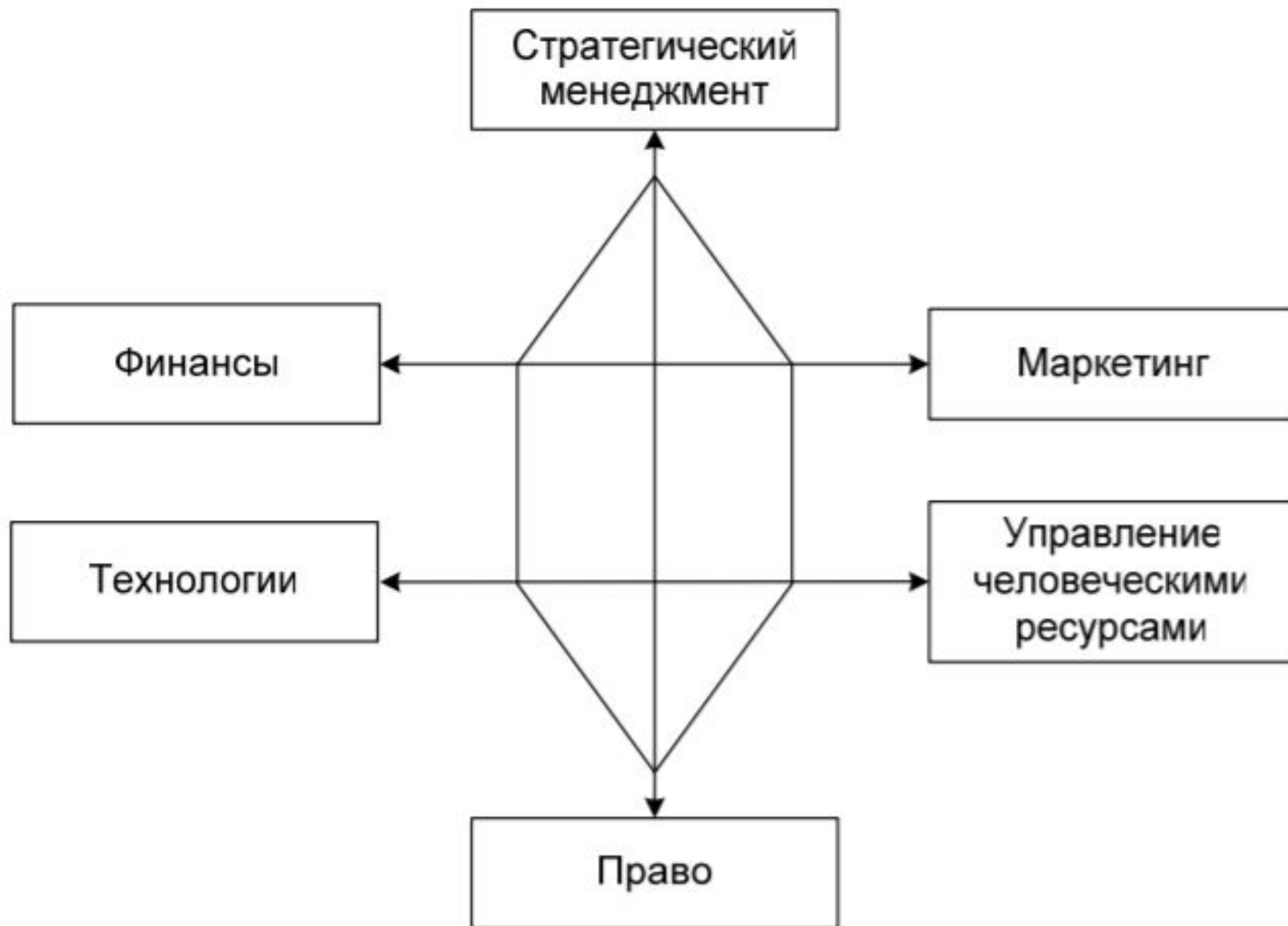


Рис. 11. Модель тренинга «Создание бизнес-планирования»



Область применения модели

Вид развития в тренинге	Пример	Возможность применения модели к данному виду
«Отращивание»	Развитие способности к саморегуляции, повышение уровня тренерского мастерства	Возможно
Улучшение структуры	Улучшение структуры эмоционального интеллекта	Возможно
Улучшение текстуры	Преодоление стереотипов; изменение отношений	Возможно



Область применения модели

Вид развития в тренинге	Пример	Возможность применения модели к данному виду
Выбор направления движения	Переход от одной стратегии к другой	Затруднительно
Прохождение фаз	Тренировка в прохождении переговорного процесса; этапов продаж и пр.	Возможно
Установление приоритетов	Построение иерархии целей и пр.	Возможно

Алгоритм создания модели

1. Четко определить каждый из шести компонентов
2. Установить, какой вклад в эффективность тренинга вносит каждый из компонентов: что обеспечивает успех, что препятствует его достижению
3. Выяснить, можно ли на эти компоненты повлиять в процессе тренинга. Можно ли создать соответствующие клиентские технологии?
4. Шесть выделенных компонентов сгруппировать так, чтобы они образовали логически обоснованную схему
5. Логически обосновать, почему векторы объединяются в пары на двух горизонтальных осях
6. Логически обосновать, почему одна пара векторов должна располагаться впереди, ближе к «носу» лодки, другая – сзади, ближе к «корме»
7. Выяснить, чем продиктовано расположение векторов справа и слева
8. Установить, чем обусловлена направленность векторов на «нос» и на «корму» лодки

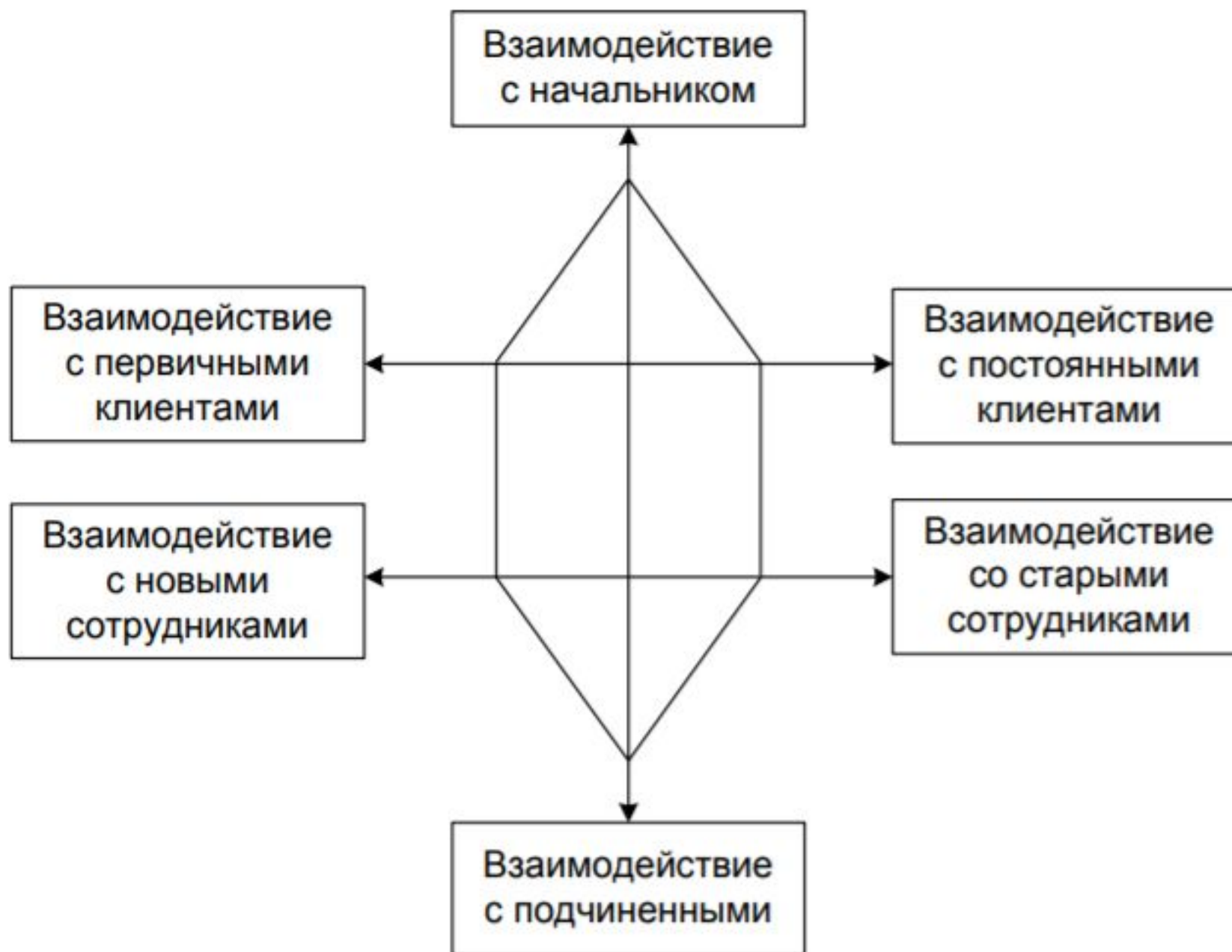


Рис. 10. Модель тренинга эффективного делового взаимодействия

Список литературы

- Реньш М. А., Лопес Е. Г. Психологический тренинг //Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та. – 2016.



Спасибо

ЗА ВНИМАНИЕ

