



GLS EESTI JUHTIMISKONVERENTS

#GLSEESTI2019

Sul on mõju – ja see jätab jälje kõigile ja kõigele sinu ümber. Kuhu iganes sa seda mõju rakendad – oma ärisse, kogudusse, kodusse, kooli – sel on vägi muuta elusid.

Mõju on juhtimise kese. Me elame killustunud maailmas, aga meil on siiski lootust, sest mehed ja naised just nagu sina igatsevad muuta elusid ja ühendada kogukondi.

Juhtimistõhususe arendamine on protsess, mis vajab pühendumist. Seda tehes kasvad ja arendad oskuseid, mis suurendavad sinu panust ja mõju. Meil on eesõigus võimaldada sulle ligipääs vahenditele, mis võivad sind innustada ja varustada ning suurendada sinu juhtimise mõjukust, puhudes sama ajal lõkkele selle leegi, mille Jumal on sinu sisse pannud.

Sel aastal muutsime oma organisatsiooni nime **Global Leadership Networkiks**. Nimemuutus peegeldab meie suurenenud fookust uuendustele, mis inspireerivad uusi visioone ja julgustavad Kristuse järgijaid tegema läbimurdeid. Meie nimi võib olla küll teistsugune, aga meie pühendumine varustamiseks sind kui juhti uute arenguvõimalustega väljaspool Summitit pole kunagi olnud tugevam.

Me kutsume sind üles palvetama koos meiega rohkem kui 400 000 inimese eest enam kui 135 riigis, kes osalevad sel aastal Global Leadership Summitil.

Me loodame, et Jumal kasutab neid eelolevaid konverentsi päevi, et esitada sulle väljakutseid valdkondades, kus sa neid vajad, varustab sind piirituteks võimalusteks, mis sul ees seisavad, ja innustab sind kõrgemalt saadud visiooni reaalsuseks muutma.




Tom De Vries
President ja tegevdirektor,
Global Leadership Network




Gary Schwammlein
Emeriitpresident,
Global Leadership Network



**Craig
Groeschel**



**Dr. Krish
Kandiah**



**Liz
Bohannon**



**Rasmus
Rask**



**Jason
Dorsey**



**Bear
Grylls**



**Chris
Voss**



**Todd
Henry**



**Jo
Saxton**



**Jia
Jiang**

Külaliskõnelejad on sellele üritusele kutsutud rääkima seetõttu, et nad on tõestanud asjatundlikkust oma tegevusvaldkonnas. Nende uskumused ei pruugi peegeldada Global Leadership Networki omi ja nende kajastamine GLSil ei tähenda toetust nende vaadetele või kuuluvusele.

KÕNELEJAD

@craiggroeschel f @

Life.Church üks rajajatest ja vanempastor

Craig Groeschel on Life.Church vanempastor. Tegemist on uuendusliku kogudusega, mille kogunemised toimuvad mitmetes erinevates paikades Ameerika Ühendriikides, ja on läbi interneti ülemaailmselt jälgitavad. Olles tuntud uusima tehnoloogia kasutajana misjonitöös, on nad loonud piiblrakenduse Life.Church YouVersion, mida on alla laetud igas maailma riigis. USA 25 parima väike- ja keskmise suurusega ettevõtte juhi hulka nimetatud Groeschel on New York Times menukite autor, ta on sage kõneleja ülemaailmsel kogunemistel ning ta juhib Graig Groeschel Leadership Podcasti, mida igakuiselt laetakse alla rohkem kui miljon korda.

KOKKUVÕTE



I Tasuvusanalüüs

II GETMO (edasi liikumiseks piisavalt hea)

III Painuta kõverat

IV Mõtle kastis sees

V Põleta laevad

VI Ühe sammu kaugusel

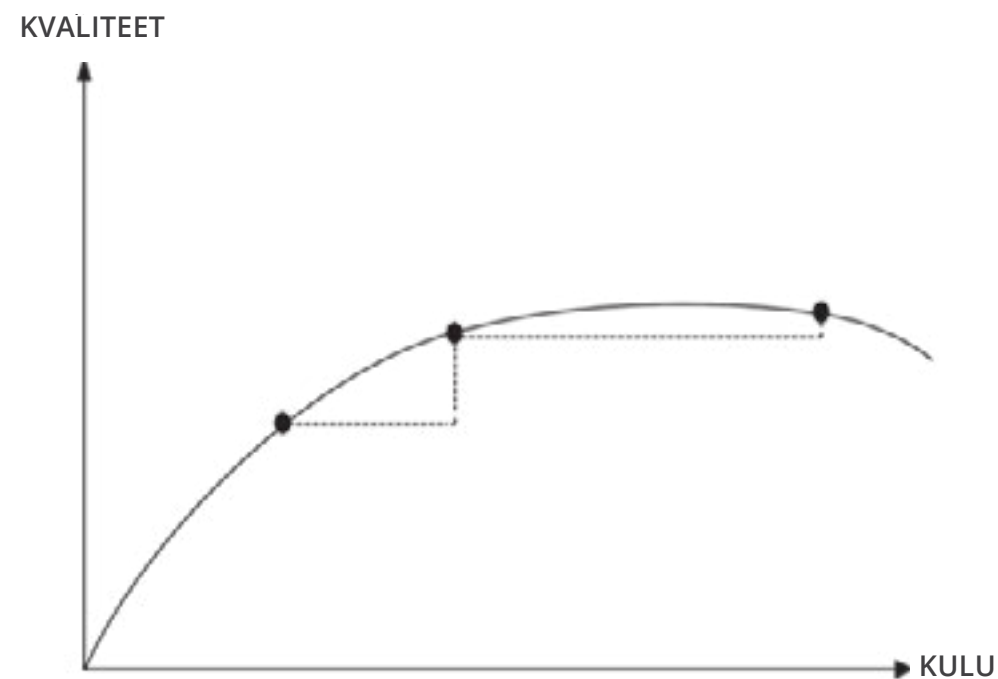
Craig selgitab, et pidev juurde investeerimine toob aja jooksul vähem kasu ja peagi jõuab kätte punkt, kus lisakulud ei ole oma hinda väärt.

Mis mõtteid tekitab sinus idee, et vähem investeerides teenime suuremat kasu?

GETMO | Edasi liikumiseks piisavalt hea

Craig kutsub meid üles leidma investeeringu tasuvuspunkti, mida ta nimetab GETMO-ks – Good Enough to Move On (edasi liikumiseks piisavalt hea). Kasutades allolevat joonist, too GETMO näide enda elust.

- Mõttele korduvale ülesandele, mille eest sa vastutad.
- Kirjelda isikliku panuse suurust ja sellest saadavat tulu GETMO graafiku kõvera igas punktis.



Kui mõtled eeltoodud korduvale ülesandele, siis millised tegurid aitavad sul kõige paremini määratleda, millal on olukord edasi liikumiseks piisavalt hea?

Millises sinu tänases rollis seab täiuslikkuse poole püüdlemine sulle piirid?

Painuta kõverat

Craig kutsub meid üles kõverat painutama:

Mõttele kastis SEES. Ta selgitab, et otsused võtavad energiat, samal ajal kui piirangud panevad tööle loomingulisuse. Pane kirja piirangud, mis käivitavad sinus loomingulisuse.

Laevade põletamine. Craig kirjeldab seda kui täielikku pühendumist eesootavale rajale. Nimeta üks eesmärk, mida järgmisel aastal tahad saavutada.

Miks on selle eesmärgi saavutamine oluline?

Kuidas on sul võimalik „laevu põletada“, et sa/sinu meeskond ei pööraks ringi ega läheks tagasi?

Craig lõpetab oma esinemise isikliku näitega, kuidas ta tuletab endale meelde, et tuleb eemalduda kahtluste ja negatiivsete häälte juurest ning järgenda oma kutsumusele.

Mille juurest peaksid sina eemale astuma?

Mille suunas sa astud?

Millise harjumuse sa saad luua, et oma otsust endale meelde tuletada?

TEGUTSE

Mõeldes Craigi esinemise võtmepunktidele, siis mis on see ÜKS asi, millele sa keskendud järgmise nädala jooksul, et parandada sinu juhtimise all olevat keskkonda?

Pane kokku tegevuskava, kus on kirjas järgmised sammud ja prioriteedid.

SUUREM VISIOON

See algab seemnest, mis juurdub sinu hinges ja kasvab täitmatuks ja vaieldamatuks sooviks olla ühenduses Jumala visiooniga oma ainukeses elus.

Sinu roll on täita *suuremat visiooni* Jumala kuningriigis ja olla ustavalt koos Temaga igal päeval.

Kas sa teed kompromisse ja järgid väiksemat visiooni? Oled sa valmis julgelt ja pea püsti järgima inspireerivat, ennustamatut, elujõulist ja rahuldustpakkuvat suuremat visiooni, mille Jumal on valmis pannud just sinu jaoks?

Mida on GLSil osalemine sind julgustanud tegema?

Jaga oma suurema visiooni lugu kirjutades alljärgneval aadressil:

info@gl.ee



Pete Ochs

Asutaja ja esimees
Capital III



Mõjutamas Hutchinsoni parandusasutust.
Hutchinson, Kansas – USA



Peapiiskop Jackson Ole Sapit

Peapiiskop
Aafrika Anglikaani Kirik



Mõjutamas kogudust
ja inimesi Keenias.
Nairobi, Keenia



Gabriela Faria

Direktor
The Lisbon Project



Mõjutamas põgenikke ja immigrante.
Lissabon, Portugal

lisbonproject.org

@toddhenry 

Todd Henry

Accidental Creative rajaja; autor; juhtimiskonsultant

Todd Henry koolitab juhte ja organisatsioone, kuidas kinnistada tegevusi, mis tagavad püsiva täiuslikkuse. Miljonite jälgijatega the Accidental Creative Podcast juhina pakub Henry igal nädalal nõuandeid ja ideid, kuidas olla kasumlik, täiuslik ja terve. Ta on nelja raamatu autor, sh „Die Empty” (Sure tühjalt), mis nimetati Amazoni poolt üheks parimaks raamatuks aastal 2013. Henry viimane raamat, „Herding Tigers, Be the Leader that Creative People Need”, on praktiline käsiraamat igaühele, kes tahab juhtida inimesi ja meeskondi loomingulise täiuslikkuseni.

KOKKUVÕTE



- I Tulemuslik, geniaalne ja tervislik
- II Stabiilsus
- III Väljakutse
- IV Stabiilsuse ja väljakutse vaheline pinge
- V Usaldus
- VI Lase vabaks
- VII Loo oma seisukoht
- VIII Hoolitse nr 1 eest
- IX Külva seemneid ja tekita kaja

Todd Henry

Todd Henry räägib, kuidas me saame viia oma meeskonna loomingulisuse uutesse kõrgustesse, et lahendada probleeme säästvalt ja tervislikult. Tema aastatepikkusest kogemustest saadud praktilised soovitused aitavad meil näha, kuidas meie juhtidena võime oma meeskonna tööd kahjustada.

Tulemuslik, geniaalne ja tervislik

Toddi sõnul peaksid kõik meeskonnad püüdlema selle poole, et olla:

- Tulemuslikud – tegema rohkelt tööd
- Geniaalsed – tegema suurepärase tööd
- Tervislikud – tegutsema säästvalt

Milline neist kolmest on sinu meeskonna tugevus? Millega on teil probleeme?

Todd selgitab, et kui üks neist kolmest on äärmiselt nõrk, siis see toob tihtipeale kaasa soovimatuid tagajärgi. lähtudes vastustest ülaltoodud küsimustele, siis milline neist seab sinu meeskonna ohtu?

Tulemuslik ja geniaalne, aga mitte tervislik	Geniaalne ja tervislik, aga mitte tulemuslik	Tulemuslik ja tervislik, aga mitte geniaalne
LÄBIPÕLENUD	EBAUSALDUSVÄÄRNE	LÄBIPÕLENUD

Millele peaks sinu meeskond edaspidi keskenduma, et väljatoodud riske vähendada?

Stabiilsus ja väljakutse

Selleks, et teha tööd, mis oleks tulemuslik, geniaalne ja tervislik, vajavad meeskonnad Toddi sõnul oma juhilt järgmist:

- Stabiilsust – piire, selgust ja kaitset
- Väljakutset – uskumist, luba võtta riske

Kasuta allolevat ja järgmisel lehel toodud hindamisskaalat oma meeskonna hetkeolukorra hindamiseks. Tõmba sinu arvates meeskonda kõige paremini iseloomustavale numbrile ring ümber.

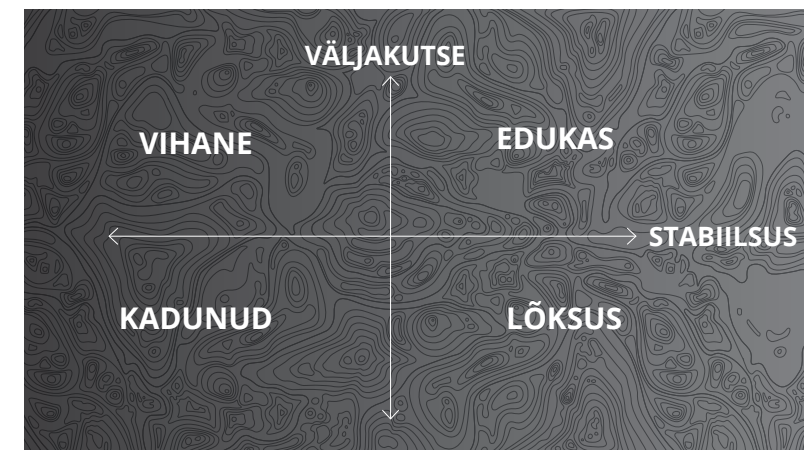
STABIILSUS



VÄLJAKUTSE



Todd kasutab allolevat joonist illustreerimaks, kuidas stabiilsuse ja väljakutsete erinevad tasemed võivad meeskondi mõjutada. Arvestades ülaltoodud vastuseid, millisesse alasse kuulub sinu meeskond?



Kuidas ühtib valitud kirjeldus sinu meeskonna praeguse enesetundega?

TEGUTSE

Mõtle Toddi seisukohtadele ja selele, mis oleks see ÜKS asi, mida sa sel nädalal teisiti teeksid, et oma meeskonda paremaks muuta?

Pane kokku tegevuskava, kus on kirjas järgmised sammud ja prioriteedid.



Rasmus Rask

La Muu ettevõtte algataja ning tegevjuht

Rasmus on abikaasa ja isa. Lisaks on Rasmus sotsiaalse ettevõtte Uuskasutuskeskus asutaja, Kiusamisvaba Kooli eestvedaja, Avatud Kooli asutaja ja ökojäätise La Muu ettevõtte algataja ning tegevjuht.

LINNAD ON OLULISED

Piibel räägib, et Jumala rahva ja linnade vahel on tugevad seosed. Jumal ei taha mitte ainult jõuda üksikute inimesteni, vaid tervete linnadeni. Ta küsib meilt:

Kas mul ei peaks olema muret selle linna pärast?

Mis võiks olla sinu linnas teistmoodi?

#IGAÜHELONMÕJU #GLSEESTI2019

GLOBAL LEADERSHIP

Arengufond

Kui annetad Global Leadership arengufondi, lood võimaluse uute visioonide tekkimiseks ja muutuste õhutamiseks rohkem kui 135 riigis üle maailma.

Et mõjutada enam kui 400 000 inimest läbi selleaastase GLSi ja miljonit inimest aastaks 2025, on 2019. aasta eesmärk koguda 8 miljonit dollarit. Igal annetusel, sõltumata suuruselt on mõju!

Sinu annetus teeb võimalikuks:

- GLSi tõlkimise rohkem kui 60 keelde
- stipendiumide andmise piiratud ressurssidega inimestele
- turvalised ürituste toimumispaigad, varustuse ja tehnoloogilise koolituse
- asutamiskulude katmise uutes rahvusvahelistes linnades GLSi korraldamiseks

„Ma usun, et GLS on üks parimaid vahendeid, mida kasutada oma riigi muutmiseks. See annab hea võimaluse näha, mida Jumal teeb, ja rakendada uusi ideid.“

Konstantinos Lazaridis

Pastor ja juhtimistreener

Kreeka Evangeelne Kirik



@jasondorsey f @ t

Jason Dorsey

Nr 1 Gen Z & Millennial kõneleja; teadlane

Jason Dorsey on organisatsiooni The Center for Generational Kinetics president. Nad pakuvad juhtidele üle maailma uuringuid, konsultatsioone ja esinemisi, mis aitavad eristada põlvkondlikke müüte tõest. Koos meeskonnaga on ta tegelenud globaalsete brändide repositsioneerimisega, võitmaks erinevate põlvkondade poolehoidu. Nad on õpetanud juhte kõikidest generatsioonidest teemadel, kuidas hoida töötajaid ja suurendada kliendibaasi. Dorsey't peetakse eri põlvkondade valdkonna parimaks asjatundjaks ja kõnelejaks ning ajakiri Adweek on nimetanud ta nn uuringute guruks, kes kasutab ainulaadseid andmebaasidel põhinevaid uuringuid eri põlvkondade käitumismallide selgitamiseks.

KOKKUVÕTE



I Trendid, mis kujundavad põlvkondi

II Põlvkondlike müütide eristamine tõest

III Põlvkondadeülene juhtimine

IV Iga põlvkond on võimeline juhtima

Jason Dorsey

Jason Dorsey väidab, et hetkel on maailmas tööturul viis põlvkonda. Vaata allpool loetletud sün-
niaastaid ning täida tabel enda ja oma meeskonnakaaslaste andmetega.

- Z põlvkond : 1996 – tänapäev
- Millenniaalid: 1977/1981 – 1995
- X põlvkond: 1965 – 1976/1980
- Beebibuumerid: 1946 – 1964
- Traditsionalistid: enne 1946

Nimi	Põlvkond

Kuidas oled sa ise ja sinu meeskond kogenud põlvkondadevahelisi pingeid?

Trendid, mis kujundavad põlvkondi

Jason väidab, et esimene trend, mis põlvkondi kujundab, on laste kasvatamine. Millised olid sinu
perekonna kasvatuspõhimõtted ja kuidas see mõjutas sinu vaateid juhtimisele? Siin on sulle abiks
mõned küsimused:

- Kas mingi töö tegemine tundub sulle alaväärsena?
- Kas ülikoolis õppimine on piisav põhjus võlgadesse jäämiseks?
- Kas sa peaksid ülikooli minema?
- Milline risk on vastuvõetav?
- Milline risk ei ole vastuvõetav?

Teine põlvkondi kujundav trend on Jasoni sõnul tehnoloogia. Ta ütleb: „Tehnoloogia on ainult siis
uus, kui sa mäletad, mis enne seda oli.“ Mõtle, milline on sinu suhe tehnoloogiaga.

Kui sa olid laps:

- Kust sa informatsiooni said?
- Millised vahendid aitasid sul suhelda?
- Milline oli õppemetoodika koolides?
- Kuidas sa muusikat kuulasid või saateid/filme vaatasid?

Kuidas mõjutab sinu suhe tehnoloogiaga sinu juhtimist ja/või missugune peaks juhtimine sinu meelest
olema?

Kolmas põlvkondi kujundav trend on **geograafia**: linn vs. maa ja erinevused riikide vahel. Missugune
on olnud geograafia roll põlvkondadevahelistes erinevustes sinu töökohal?

Abisammud

Jason pakub välja kolm sammu, mis aitavad erinevatel põlvkondadel ühes meeskonnas paremini
koostööd teha. Arutlege, mida saate nende osas ette võtta.

Too konkreetseid näiteid selle kohta, millist sooritust sa ootad. Jason ütleb: „Juhtimise keele tõlgen-
damine sõltub põlvkonnast, soost ja geograafiast.“ Mis valdkonnas on minevikus soorituse ootusi valesti
tõlgendatud? Kuidas saaksid kommunikatsiooni parandada?

Mittelineaarne kommunikatsioon. Millenniaalid ja Z põlvkond ei mõtle lineaarselt. Nad on tulemusele
orienteeritud. Nad tahavad esmalt tulemust näha ja siis järgivad iga sammu. Kus on lineaarne kommu-
nikatsioon sinu meeskonnas probleeme põhjustanud? Kuidas saaksid oma ootusi paremini sõnastada, et
see oleks milleniaalide ja Z põlvkonna jaoks arusaadavam?

Anna kiiret tagasisidet. Beebibuumereid ja X põlvkonda õpetati: „Kui ülemus sinuga räägib, siis
sa teed midagi valesti.“ Millenniaale ja Z põlvkonda õpetati: „Kui sinu boss sinuga ei räägi, siis teed
midagi valesti.“ Mõelge koos meeskonnaga, kuidas eelistate tagasisidet saada? Mil moel on kõik
põlvkonnad kaasatud ja mida tuleks muuta, et kõiki saaks paremini kaasata?

TEGUTSE

Vaadates kõike eri põlvkondade kohta õpitut, siis mida teeksid esimesena,
et meeskonnas suhteid parandada?

Pane kokku tegevuskava, kus on kirjas järgmised sammud ja prioriteedid.



@JiaJiang

Jia Jiang

Menukite autor, blogija, ettevõtja

Jia Jiang hakkas aastaid pärast karjääri ärimaailmas ise ettevõtjaks ning avastas kõikide peamise hirmu: olla tõrjutud. Oma hirmust ülesaamiseks võttis Jiang ette teekonna ning avastas maailma, kus inimesed on palju lahkemad, kui me arvata oskame. Menuki „Rejection Proof” autorina ja organisatsiooni Rejection Therapy ja ettevõtte Wuju Learning juhina õpetab Jiang inimesi ja koolitab organisatsioone, kuidas tõrjutusest üle saada ja kartmatuks muutuda.

KOKKUVÕTE



I Tõrjutud 6-aastane

II Ameerika unistus

III Ei mingeid vabandusi enam

IV Äraütlemiste teraapia

V 100 päeva äraütlemiste õppetunnid

VI Ole julge

Jia Jiang, ettevõtja ja Rejection Therapy omanik ning raamatu Rejection Proof autor jagab juhtidega oma mõtteid sellest, kuidas tõrjumine võib olla juhtimises suurim kingitus. Tõrjumine on midagi, mida kõik juhid kardavad, aga Jia räägib sellest, kuidas tõrjumine saab meil aidata kasvada ja viia ellu meie suurimad unistused.

Mõtteid tõrjumisest

Jia räägib elumuutvast hetkest, kui ta oli kuueaastane ja kuidas tõrjutusest saadud ebakindlus ja hirm mõjutasid negatiivselt tema elu. Mõtle ajale, kui kogesid ise tõrjumist. Mis tunde see tekitas? Mida sa tänu sellele hakkasid uskuma?

Kuidas on see kogemus kas positiivselt või negatiivselt mõjutanud sind kui juhti?

Kaalu Jia teraapia katsetamist järgmise kuue kuu jooksul kas ise või koos meeskonnaga. Kirjuta allolevasse tabelisse, kuidas püüad äraütlemisi/tõrjumisi saada. Märgi üles iga äraütlemise/tõrjumisega saadud õppetunnid (meeskonnad: jagage üksteisega oma kogemusi).

Ühe kuu eesmärgid	Kolme kuu eesmärgid	Kuue kuu eesmärgid

Tõrjumise tunnistamine

Tõrjumine on numbrite mäng. Jia ütleb, et peale piisava hulga ei-sid saad sa lõpuks jaatava vastuse. Mõtle, mitu eitavat vastust pidid sa viimati ületama, enne kui jätkasid oma unistuse poole püüdlemist.

Kuidas võiksite tõrjumist/äraütlemist hakata vaatlema kui numbrite mängu, et avastada, kes vastab jaatavalt?

Tõrjumine on arvamus.

Tõrjumine aitab tegelikult teiste arvamust teada saada. Kirjuta järgmisel nädalal üles iga kogetud tõrjumine/äraütlemine ja mida sa selle kaudu teiste arvamuste kohta teada said.

Tõrjumine on kasv.

Üheskoos kogetud tõrjumise tulemuseks on side, sõprus ja ühtsus. Kuidas on üheskoos kogetud tõrjumine teie meeskonna või organisatsiooni kultuuri mõjutanud?

Kuidas saaksite üheskoos tõrjumist kogeda, et sellest ühiselt kasu saada?

TEGUTSE

Tõrjutus on universaalne kogemus, mis suunab meid kasvule ja suurte unistuste saavutamisele. Mis on see ÜKS asi, mida saad järgmine kord tõrjutust/äraütlemist kogedes rakendada?

Pane kokku tegevuskava, kus on kirjas järgmised sammud ja prioriteedid.



Ära enam oota, et investeerida järgmise põlvkonna juhtidesse

Interaktiivne ja suure võimsusega noortele suunatud Noorte GLS annab suurepärase võimaluse varustada järgmist põlvkonda juhtimisoskustega.

Mis oleks, kui:

Arendad noori mõjutajaid

- Noorte GLS keskendub juhtimisele, mis kujundab elu ja aitab ära tunda noorte potentsiaali praegu ja tulevikus.

Tugevdad oma teenimispaika

- Annad noortele rohkem juhtimisvastutust, kui avastad põnevaid uusi võimalusi oma teenimisvaldkonnas.

Ehitad oma kogudust

- Astu julge ususamm Jumalariigi töös. Panusta noortesse teades, et nende potentsiaal annab palju tagasi juba praegu, aga veel enam tulevikus.

„Kui tekiks põlvkond, kes teab juba tööle, teenimisülesandesse või muusse rolli asudes, milline on suurepärase juhtimine, siis muutuks suurepärase juhtimine normiks ja seeläbi paraneks elukvaliteet. Siis oleks ka meie kirikud, äriühingud ja riigid teistsugused, sest neid rolle täitvad noored juhid teaksid, mida teha.”

Hannah Gronowski
Tegevjuht, Generation Distinct

**Varustame järgmist
põlvkonda, et juhtida
nüüd ja tulevikus**

Uuri järgi, kuidas teha juhtimisinvesteering järgmisse põlvkonda:

www.gls.ee



@josaxton f @

Jo Saxton

Autor; juhtide koolitaja; ettevõtja

Jo Saxtoni vanemad on pärit Nigeeriast, ent ta kasvas üles Londonis, Inglismaal. Seeläbi toob ta juhtimisse kaasa multikultuurse ja rahvusvahelise vaatenurga. Jo on teeninud kaasa UK ja USA kogudustes ning on rajanud algatuse the Ezer Collective, mis koolitab ja valmistab ette naisjuhte. Saxton on podcasti Lead Stories: Tales of Leadership and Life with Steph O'Brien (Juhtlood: Steph O'Brieni juhtimise ja elu lood) kaassaatejuht ning ta on kirjutanud kolm raamatut, sh „The Dream of You”.

KOKKUVÕTE



I Kes sa olid enne seda, kui keegi ütles sulle, kes sa peaksid olema?

II Kui su keha saaks sinuga rääkida, siis mida ta sulle ütleks?

III Kes on sinu inimesed?

Jo Saxton kõneleb sellest, kuidas edukad juhid tahaksid oma juhtimist parandada, aga vahel nad ei tea, kuidas seda teha. Selleks, et maailm oleks täis juhte, kes on terve suhtumisega ja seesmiselt vabad kasutamaks enda ja teiste juhtimiseks kõiki oma ande, kutsub ta meid üles mõtlema kolmele olulisele küsimusele.

Küsimus nr. 1: Kes sa olid enne seda, kui keegi ütles sulle, kes sa peaksid olema?

Sellele küsimusele vastamine aitab meil määratlada, kes me oleme ilma oma võitluste, kannatuste ja negatiivsete prognoosideta, mida me nii sageli endale määrame. Lood, mida me endale sisendame, on olulised, kuna meie usk või uskmatuse millegi võimalikkusesse seab piirid meie juhtimisvõimekusele.

Kas su elus on olnud valu, mis pani sind oma juhiomadusi peitma? Oli selleks rahaline kahju, läbi kukkunud projekt, konflikt või suhte probleem? Kas sind ei edutatud või tabas sind mingi kriis? Mõtle hetkeks oma väljakutsetele ja pettumustele.

Oma ande ja väärtust uuesti esile tõstes, kuidas võiksid hakata elama oma elus uut lugu? Kuidas võiksid hakata elama oma elus uut lugu, tõstes uuesti esile oma ande ja väärtust?

Kirjelda lühidalt, kes sa kord olid või kes sa tegelikult oled

Küsimus nr 2: Kui su keha saaks sinuga rääkida, siis mida ta sulle ütleks?

Jo jagab isiklikku lugu sellest, kuidas ta koges füüsilist, psüühilist ja emotsionaalset läbipõlemist. Mõtle hetkeks, mida su keha tahab sulle öelda. Kirjelda.

Kas sa kuulad oma keha regulaarselt? Millal surud läbi selle, mida su keha vajab?

Kuidas oleks sul võimalik võtta aega, et kuulata oma keha – paika, mille sees asub su juhtimisvõimekus?

Milliseid süsteeme või tavasid võiksite meeskonnana rakendada, et julgustada iga inimest võtma tõsiselt seda, mida ta keha ütleb?

Küsimus nr 3: Kes on sinu inimesed?

Jo kõneleb sellest, et juhi kasvatamiseks ja hoidmiseks läheb vaja tervet küla. Ta julgustab meid looma elu andvaid ja ausaid sõprussuhteid. Mitte ainult selleks, et saada häid sõpru, vaid ka selleks, et saada suunda näitavaks juhiks.

Kirjelda oma sõprade ringi:

- Kes on need sõbrad, kellele sa hetkel toetud?
- Kuidas saad võtta rohkem aega sõprussuhete jaoks oma elus?

Kuidas võiksid saada suunda näitavaks juhiks? Nimeta üks juht või potentsiaalne juht, kellesse võiksid järgmisel nädalal investeerida oma energiat, jõudu ja andeid. Saada sõbrale SMS, et peaksid oma lubadusest kinni.

TEGUTSE

Vaata üle Jo loengu peamised punktid ja mõtle, milline neist kõige rohkem sinu vastu räägib, mis paneb sind nimetatud valdkonnas kõrgemale tasemele liikuma.

Pane kokku tegevuskava, kus on kirjas järgmised sammud ja prioriteedid.



@BearGrylls f @

Bear Grylls

Seikleja; kirjanik; saatejuht

Bear Grylls on otsekui seikluse kehastus. Endise Briti erivägede liikmena on Grylls vallutanud Everesti, ületanud kummipaadiga Põhja-Jäämere ning on avalikult toetanud Alfa kursust, et inspireerida inimesi usuteel. Tema Emmy nominatsiooniga pärjatud tele-*show* „Man Vs Wild” on üks vaadatuid saateid kogu maailmas, millel on hinnanguliselt 1,2 miljardit vaatajat. Lisaks juhib ta NBC kanali populaarset *show*’d „Running Wild with Bear Grylls” ning mitmeid populaarseid saateid National Geographic, Netflix ja and Amazon kanalitel. Ta on menukate autor, kelle raamatuid on müüdnud üle 15 miljoni eksemplari. Nende hulka kuuluvad autobiograafiline „Mud, Sweat and Tears” ning käesoleva aasta suurepärase väljalase: „Soul Fuel”. Bear liitub meiega video kaudu Šveitsi mägedest ning kõneleb julgusest, lahkusest ja sellest, miks mitte alla anda.

KOKKUVÕTE



I Läbikukkumine

II Hirm

III Tuli

IV Usk

V Tõelise rikkuse leidmine

Bear räägib, et kõik juhid kogevad oma teel mäetippe, aga ka pimedaid orge ja kannatusi, mis panevad meid proovile ja endas kahtlema. Ta ütleb: „See, mida sa peeglist näed, määratleb selle, kes sa oled – see kas ehitab su üles või murrab su.”

Oma kõnes keskendub ta neljale asjale, mis on kujundanud tema juhtimist ning kandnud teda läbi tormide. Mõtle, kuidas need neli asja võiksid mõjutada sinu teekonda.

Läbikukkumised

Bear jagab, kuidas ta esimest korda SAS katseid tehes ei olnud erivägedesse pääsemiseks piisavalt kiire, piisavalt nutikas ega piisavalt hea. Ta jutustab, et tal oli rohkem läbikukkumisi kui edu, aga just läbikukkumised kasvasid temas aja jooksul vastupidavust. Ta ütleb: „Eesmärkide saavutamise juurde ei vii otseteed, mis läbikukkumistest mööda põikavad.”

- Millised läbikukkumised sinu teekonnal juhina on loonud võimalusi ja teinud sind vastupidavamaks? Kas on läbikukkumisi, mille eest sa põgened?
- Kirjuta lühike 3-sammuline tegevuskava oma juhtide jaoks, kui nad ilmutavad psüühilise, füüsilise või emotsionaalse läbikukkumise märke. Kuidas saad kõiki oma meeskonna liikmeid ja/või töotajaid julgustada läbikukkumisega tervislikult toime tulema?
- Sinu organisatsioon kogeb mingil ajahetkel mingit sorti läbikukkumist. Mida te organisatsiooni-na teete (või võiksite teha), et suurendada oma töötajate vastupidavust?

Hirm

Bear usub, et elu premeerib neid, kes oma hirmudele vastu astuvad. Ja sageli on nii, et kui me isegi kasvõi ettevaatlikult oma hirmudele läheneme, siis nad sulavad ära. Ta julgustab meid kasutama hirmu tegutsemise ajendina ja meeli teritava emotsioonina.

- Koosta lühike kirjeldus sellest, mida sa kardad, ja kuidas see hoiab sind tagasi.
- Mida saad sa täna teha selleks, et oma hirmule otsa vaadata ja mitte seda vältida? Kuidas saad kasutada oma hirmu edasiliikumise ajendina?

Tuli

Bear räägib sellest, et meie läbikukkumised ja hirmud tuleb pöörata jõuks. Meil on vaja tuld, et edasi minna ja liikuda tavalise juurest ebatavalise juurde. Sinus põlev tuli dikteerib tulemusi sinu ümber – anna veidi rohkem ja mine veidi kaugemale.

- Mõtle veidi ajale, kui sa tundsid, et „sisemine tuli” kandis sind edasi – isegi kõige kiuste. Millal see oli? Mis tunne see oli?
- Kuidas saaksid julgustada oma juhte nendes olevat tuld kasutama ja kasvatama? Kuidas saaksid aidata neil see tuli olulisel hetkel üles leida?

Usk

Bear räägib kurnavast tõusust Everestile – ja kuidas me kõik seisame silmitsi iseenda Everestiga. Ta räägib sellest, kuidas ta rasketel aegadel toetus usule ja teeb seda jätkuvalt iga päev. Ta ütleb, et usk kinnitab: „Mind tuntakse, ma olen armastatud ja mulle on andestatud – hoolimata sellest, kui mitu korda ma komistan ja kukun.”

- Mõeldes enda usuteekonnale, kuidas on see sind raskel ajal aidanud? Kuidas sa sellele toetusid? Või kuidas see oleks võinud aidanud, kui sa oleksid seda teinud?

Bear mõistab, et tema tugevus tuleb alati seestpoolt. Ta mõistab, et elu mäetippudele jõudmiseks tuleb kasutada läbikukkumisi, hirme, tuld ja usku. Tõelise rikkuse leidmise viimane element on tema sõnul lahkuse väes ja tänulikkuses. See tähendab otsida alandlikkust ja teada oma kohta maailmas.

- Kirjuta üles konkreetset viisi, kuidas sina juhina saaksid olla lahkem, tänulikum ja alandlikum.

TEGUTSE

Otsusta, millisele ÜHELE neist elementidest (lahkus, tänulikkus või alandlikkus) sa järgmiste nädalate jooksul keskendud, ja pane kirja kolm asja, mida sa regulaarselt selleks teed.

Pane kokku tegevuskava, kus on kirjas järgmised sammud ja prioriteedid.

@krishk f i t

Dr. Krish Kandiah

Home for Good rajaja; konsultant; sotsiaalne ettevõtja

Kasuperede ja adopteerimise eestkõnelejana on Dr. Kandiah asutanud heategevusorganisatsioon Home for Good, mis tegeleb Ühendkuningriigis kasuperedes elavatele lastele püsiperede leidmisega. Ta on kirjutanud 13 raamatut, viimane neist pealkirjaga „Faitheism: Why Christians and Atheists have more in common than you think”. Ta on regulaarne esineja BBC kanalites ja ajakirjandusväljaannete the Guardian ja Times of London kaasautor. Rahvusvahelise kõneleja ja konsultandina pakub ta strateegiliste, kultuuriliste ja innovaatiliste muudatuste läbiviimiseks nii loomingulist kui akadeemilist lähenemist. Koos abikaasaga kasvatab Dr. Kandiah seitset last, peres on nii bioloogilised kui adopteeritud lapsed.

KOKKUVÕTE



- I Visioon
- II Kaasamine
- III Lähedus

Milline oleks elu, kui meie kodud ja organisatsioonid ja juhtimismeeskonnad pakuks võimalusi erinevatele inimestele? Oma esinemises räägib Krish Kandiah VIP juhtimisest. Suurendades visiooni, kaasamist ja lähedust, innustab Krish juhte oma potentsiaali paremini kasutama. Ta tuletab meile meelde, et VIP juhid teavad, mis vahe on probleemide ja võimaluste märkamisel.

Visioon

Krish ütleb: „Juhtimine tähendab võimet näha asju teistest erinevalt. Seal, kus teised näevad probleeme, näed sina võimalust. Kus teised näevad kaost, näed sina läbimurret.” Visionääri ja visionäärist juhi vahel on kahekordne erinevus. Visionäär näeb asju teisiti, visionäärist juht aitab teistel asju teisiti näha. Visiooniga juhid on reisijuhid, kes viivad inimese rännakule.

Kuidas aitate teistel näha teist vaatenurka seoses sellega, kes nad on juhtidena ja nende positsiooni-ga teie meeskonnas või organisatsioonis? Mis on see üks koht, kuhu saate konkreetse olukorra jaoks visiooni lisada?

Kas teie meeskond või organisatsioon näeb pigem võimalusi või probleeme?
Kuidas saate probleemide juures hakata nägema võimalusi?

Kaasamine

Krish kirjeldab erinevust külalislahkuse ja eelarvamuse vahel. Ta ütleb: „Külalislahkus kutsub sisse. Eelarvamus paneb inimesed uksi lukustama. Eelarvamus vaatab välisele. Külalislahkus vaatab sisemisele. Eelarvamus tekitab eraldatust. Külalislahkus tekitab solidaarsust. Eelarvamus tuleneb riskikartlikkusest. Külalislahkus väärtustab riski. Eelarvamus näeb probleeme. Külalislahkus näeb inimesi. Selline on radikaalse kaasamise vägi.”

Millistes valdkondades pead oma juhtimist muutma, et olla kaasavam?

Mida sinu meeskond või organisatsioon teeb või ei tee, et toetada radikaalset kaasamist?
Kuidas see sinu enda kontekstis välja näeks?

Mis oleks need kolm viisi, kuidas sinu meeskond saaks positiivselt mõjutada teie organisatsiooni kultuuri, et olla külalislahkem?

Lähedus

Krish räägib juhtidest, kes püstitavad tõkkeid või kasutavad eesmärkide või staatuse saavutamiseks toorest jõudu. Neid tuuakse tihti näiteks kui inimesi, kel puudub arusaamine lähedusest. Suured juhid on need, kes õpivad ja hoolivad, olles inimestega lähedased. Selle kaudu kujundavad nad suure eesmärgiga elu nii iseendale kui ka inimestele, keda juhivad.

Kas sinu elus on kohti, kuhu sa püstitad ebavajalikke tõkkeid? Kuidas oleks sul võimalik need ületada, et läheduse poole liikuda?

Kuidas sa oma lähiringis „lauda katad”, et teised saaksid esile tuua oma parima mina? Kuidas saaksid muutuda „lauda katvaks” juhiks?

TEGUTSE

Mõtle tagasi kolmele VIP juhtimise aspektile: visioon, kaasamine ja lähedus.
Millist ÜHTE neist sa sel nädalal järgima hakkad?

Pane kokku tegevuskava, kus on kirjas järgmised sammud ja prioriteedid.

@ChrisVossNegotiation 
@thefbinegotiator 

Chris Voss

*Endine FBI pantvangikriisi läbirääkija;
tegevjuht & rajaja, The Black Swan Group*

Chris Voss on asutanud ettevõtte, mis koolitab ja nõustab Fortune 500 kuuluvaid firmasid keeruliste läbirääkimiste pidamises. 24-aastase FBI kogemusega Voss oli üks juhtivaid läbirääkijaid rahvusvaheliste inimröövide korral ning lisaks FBI'ile on saanud väljaõpet Scotland Yardis ja õppinud Harvardi Ülikooli õigusteaduskonnas.

Intervjuu Paula Farisega

Paula Faris on ABC News'i riiklik vanemkorrespondent ja populaarse taskuhäälingu „Usuteekonnad Paula Farisega” saatejuht.

KOKKUVÕTE



- I Läbirääkimiste kunst
- II Läbirääkimiste alustamine
- III Taktikaline empaatia
- IV Peegeldamine
- V Eitava vastuse saamine
- VI Efektiivsed fraasid ja pausid
- VII Kui läbirääkimised libisevad käest
- VIII Päriselu nõuanded
- IX Toimetulek hirmuga

Black Swan Groupi juht ja rajaja Chris Voss räägib aastatepikkuse FBI pantvangikriiside läbirääkijana saadud kogemustest. Chris õpetab, kuidas juhid ja organisatsioonid saaksid oma läbirääkimisoskusi parandada.

Läbirääkimiste kunst

Chris räägib, et sageli on kõige ohtlikumad läbirääkimised need, millest me teadlikud ei ole. Kui sul tulevad üle huulte sõnad „Ma tahan” või „Ma vajan”, siis peadki juba läbirääkimisi. Mis on käesoleval hetkel mõned vajadused ja tahtmised nii töö kui isiklikus elus, mis näitavad, et pead läbirääkimisi? Pane mõni siia kirja.

Läbirääkimiste meelelaad

Kuula teine osapool ära

Chris õpetab juhte, kuidas muuta läbirääkimised koostööks. Kuidas on sul võimalik järgmistel läbirääkimistel mõista enda vastas istuva inimese seisukohti?

Taktikaline empaatia

Inimesed tahavad, et läbirääkimiste käigus neid mõistetak ja ära kuulataks. Chris räägib, kuidas empaatiat aetakse segamini poolehoiu ja kaastundega. Empaatia tähendab täielikult mõista, millest inimesed lähtuvad ja olla võimeline kommunikeerima teise osapoole tundeid. Millise tabuteema (nn relevant toas tunde) peaksid järgmistel läbirääkimistel välja tooma, et tekiks koostöö soovitud tulemuse saavutamiseks.

Praktilised läbirääkimisoskused

Vaata üle ja mõtle läbirääkimisoskustele, mida Chris oma esinemises puudutas. Vali neist 2-3 ja leia võimalusi nende harjutamiseks järgmisel nädalal ning märka tulemusi.

Rakenda peegeldamist

Teise poole viimati öeldud sõnade kordamine. See annab inimesele teada, et teda on kuulatud ning samas avab see ukse täiendavate selgituste andmiseks

Kasuta eitava vastuse jõudu

Luba öelda „ei” kaitseb inimesi. Chris räägib, kuidas inimesed on valmis läbirääkimiste käigus rohkem infot jagama, kui neil lubatakse öelda „ei”. See aitab neil avaneda ja kõrvaldada tõkked kokkuleppe saavutamiseks.

Õigus vs sul on õigus

„Sul on õigus” edastab soovi hoida suhted terved, aga lõpetab vestluse. Sõna „õigus” on koostöö loomiseks ja läbirääkimiste edendamiseks tõhusam.

Kasuta efektiivseid pause

Anna inimestele võimalus rääkida. Harjuta end vaikides mugavalt tundma.

Ole meeldiv

Kui oled meeldiv, on soovitud tulemuse saavutamine kuus korda enam tõenäoline. Meeldivus algab naeratusest.

Miks küsimuse asemel kasuta mis ja kuidas küsimusi

Chris räägib, kuidas miks-küsimused panevad inimese kaitsepositsiooni. Avatud küsimuste esitamine, mis algavad sõnadega mis ja kuidas, loovad koostöö ja suurendavad vastastikust mõistmist. Nende küsimuste esitamine ei tähenda ainult teiselt poolelt ülevaate saamist, vaid nende kaasamist protsessi, aidates neil kaasa mõelda. Näiteks julgustab Chris küsimuse „Miks sa seda tahad?” asemel kasutama küsimust „Mis paneb sind seda tahtma?”.

Olge päriselt uudishimulik

Chris räägib, et kiireim viis hirmu ületamiseks on olla päriselt uudishimulik.

Täida allolev tabel sinu poolt peetavate läbirääkimistega, oskustega, mida kasutad ja kuidas need oskused mõjutavad läbirääkimiste tulemust.

KUS ma saan seda oskust proovida?	MILLIST oskust saan ma proovida?	MIS oli tulemus?

TEGUTSE

Vaata üle Chrise loetelu läbirääkimisoskustest ja mõtle, millist neist soovid arendada, mis aitaks sind sel nädalal eesootavate läbirääkimistega.

Pane kokku tegevuskava, kus on kirjas järgmised sammud ja prioriteedid.

VAATA + ARUTLE
Summit'i arutelu koos meeskonnaga
2019 Team Edition



**GLOBAL LEADERSHIP SUMMITI
TEAM EDITION**

on loodud just selleks, et arendada GLSi kogemuse kaudu sinu juhtimisoskusi ja meeskonda. Kasutades maailmatasemel teavet ja parimaid praktilisi nõuandeid, pane ennast juhina proovile, et jõuda uuele tasemele.

► **Team Edition**



**EKSKLUSIIVNE
PAKKUMINE**

Saad tasuta digitaalsed Team Editioni videod, kui ostad Team Editioni USB GLSilt.

USB | HIND 55€

@lizbohannon

Liz Bohannon

Ettevõtte juht ja rajaja, Sseko Designs

Liz Bohannon on Sseko Designs rajaja. Sseko Design on sotsiaalselt vastutustundlik kaubamärk, mille eesmärk on luua hariduse saamise ja juhtimisvõimalusi naistele üle maailma. Liz usub, et ettevõtlus on võimas vahend sotsiaalsete muutuste läbiviimiseks ning et tüdrukud on meie tulevik. Bloomberg Businessweek on nimetanud ta üheks sotsiaalse ettevõtluse tegijaks ning Forbes tõstnud ta 20 parima kõneleja hulka. Oma raamatus „Beginner’s Pluck”, kasutab Bohannon oma kogemusi, et tutvustada 14 põhimõtet, kuidas luua elu, millel oleks eesmärk, kirg ja mõju.

KOKKUVÕTE



I Algaja õnn või algaja südikus?

II Õppetsükel

III Unista väiksel

IV Ära ole kangelane

V Südikad lendavad koos

Liz Bohannon

Liz Bohannon on sotsiaalse moeettevõtte Sseko Designs rajaja ja kaasjuht. Oma kõnes räägib Liz, kuidas väike algus võib viia suurte unistuste täitumiseni. Raamatu ja samanimelise väljendi „Algaja südikus” autorina kirjeldab Liz algaja õnne kohta käivaid müüte ning selgitab, kuidas algajana mõtlemine võib olla üks paremaid eeliseid juhtimises.

Tõuse järgmisele tasmele

Liz räägib, et kuna tema ettevõttel tuli kasvada, siis pidi ta tegema olulisi muudatusi nii oma juhtimises kui äritegevuses. Mõtle, kuidas peaks muutuma suhtumine, toode, värbamise süsteem või infrastruktuur sinu juhtimisvõimekuse, meeskonna või organisatsiooni järgmisele tasemele viimiseks.

Kuidas saaksid juba täna astuda sammukese lähemale nende ideede elluviimisele, näiteks korraldada koosolek, teha telefonikõne vms.

Õppetsükkel

Liz jagab õppimise nelja etappi: alateadlik ebakompetentsus, teadlik ebakompetentsus, teadlik kompetentsus, alateadlik kompetentsus. Ta kirjeldab, kuidas neid etappe ei tohiks vaadelda kui lineaarset rada, mis on võimalik lõpuni käia, pigem on see tsükliline – alustate alati uuesti.

Mis puudutab teie praegust positsiooni, siis millise õppetsükliga te kõige rohkem samastute? Milliseid teadliku ebakompetentsuse valdkondi (olles teadlik sellest, mida te ei tea) te praegu kogete? Millisesse teadliku ebakompetentsuse etappi võiksite end paigutada, et saaksite siseneda nn „Algajate maagilisse maailma”?

Unista väiksel

Milline on sinu suur unistus, mis tekitab sinus tunde, et sul on selles maailmas täita eriline ülesanne?

Kuidas see suur unistus sinu praeguses elus väljendub?

Millise väikese sammu saad sa selle suure unistusega seoses astuda, et muutuda pelgast unistajast oma unistuse elluvijaks?

Ära ole kangelane

Kuidas saad oma praegust juhtimispositsiooni ära kasutada, et aidata teistel nende unistusi täide viia? Kes on see inimene, keda saate toetada, et aidata tema väikesel unistusel saavutada elujõud?

TEGUTSE

Nimeta üks osa suurest unistusest, millele sel aastal keskendud, et see unistus võiks täituda.

Pane kokku tegevuskava, kus on kirjas järgmised sammud ja prioriteedid.

@craiggroeschel f @

Craig Groeschel

Life.Church üks rajajatest ja vanempastor

Craig Groeschel on ametlikult GLS konverentside tšempion. Ühe lugupeetuima kirikujuhina kõneleb ta tihti juhtimisüritustel ja konverentsidel üle maailma. Ta juhib omanimelist taskuhäälingut The Craig Groeschel Leadership Podcast. Ta on ka New York Times'i menukas autor ja nimetati väikeste ja keskmiste ettevõtete top 10 juhtide hulka tööandjate anonüümse hindamisega tegeleva firma Glassdoor poolt.

KOKKUVÕTE



I Emotsioonide vägi

II Jaga lugusid eesmärgipäraselt

III Vali sõnu sihipäraselt

IV Näita haavatavust läbimõeldult

V Mida juhid teevad

Craig Groeschel viitab oma kõnes sellele, et emotsioonid panevad tegutsema. Ta räägib, kuidas juhid saavad emotsioonid tegutsemise vankri ette rakendada ning motiveerida ja innustada inimesi viima missiooni ellu viisil, mida üksnes teadmised ei suuda.

Emotsioonide vägi

Craigi sõnul on kahte tüüpi juhte: muljetavaldav ja sidemeid loov juht. Mis tundeid on sinus tekitanud juht, kes püüdis sulle muljet avaldada, võrreldes juhiga, kes püüdis sinuga sidet luua? Kuidas peaksid oma käitumist muutma, et tekitada sügavam side oma töötajatega?

Jaga lugusid eesmärgipäraselt

Craig sõnas: „Kiireim viis kellegi meele muutmiseks on luua side nende südame, mitte ainult nende peaga.” Mõtle eesootavale kohtumisele, kus sul tuleb kedagi (kliente, tarnijaid, kolleege, tiimikaaslast, oma lapsi) veenda tegutsema – kuidas saad luua sideme nende südame ja mitte üksnes peaga? Küsi endalt: „Kuidas ma tahan, et nad end tunneksid?” Kirjuta oma mõtted siia.

Vali sõnu sihipäraselt

Craig õhutab meid oma visiooni ja väärtusi kommunikeerima sihipäraselt sõnu valides. Kasutades allpool toodud Craigi näiteid, võta aega ja tööta oma meeskonna ja/või organisatsiooni väärtustega. Las iga liige pakub igale väärtusele välja oma definitsiooni, mis tekitaksid emotsiooni.

Väärtusest	põhimõtteni
Lahkus	Me oleme otstarbetu/irratsionaalse lahkuse teenäitajad
Inimeste kaasamine	Jõudmaks inimesteni, kes ei tunne Kristust, teeme me kõike, mis ei ole patt. Selleks, et jõuda inimesteni, kelleni keegi ei jõua, teeme me asju, mida mitte keegi teine ei tee

Jagage oma mõtteid iga väärtuse kohta ja sõnastage meeskonnana ühtne põhimõte, mis lähtub väärtuste elluviimiseks vajalikust emotsioonist.

Näita haavatavust läbimõeldult

Me võime inimestele oma tugevusega muljet avaldada, aga me loome nendega sideme läbi oma nõrkuste. Mida tähendab olla hoolivalt haavatav? Kus sa oled näinud häid eeskujusid? Millal oled seda ise hästi teinud?

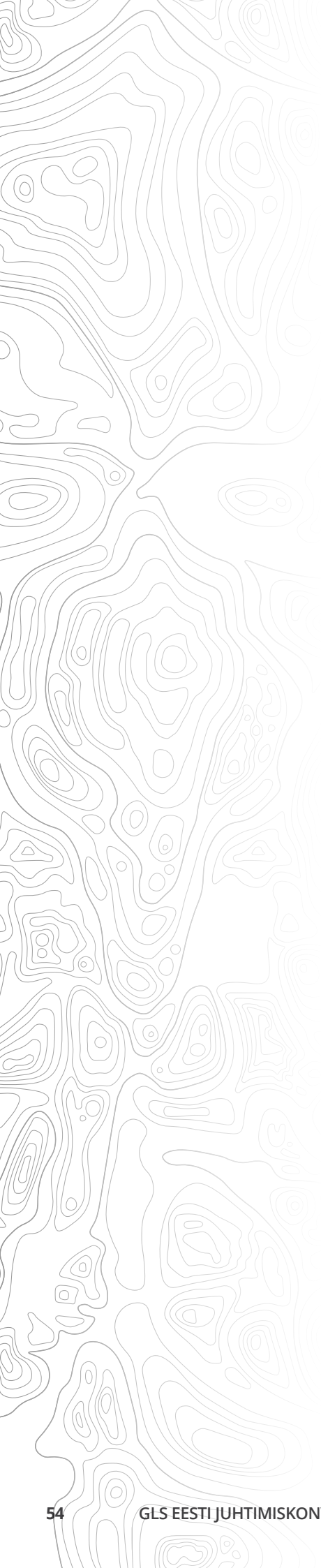
Kellega peaksid olema hoolivalt haavatav? Mis teemal? Millal see võiks juhtuda?

TEGUTSE

Mõtle kolmele viisile, kuidas me saame juhtimises kasutada emotsioone:

- Jaga lugusid eesmärgipäraselt
 - Vali sõnu sihipäraselt
- Näita haavatavust läbimõeldult
- Millise neist rakendad oma ellu sel nädalal?

Pane kokku tegevuskava, kus on kirjas järgmised sammud ja prioriteedid.



➤ MINU TEGEVUSPLAAN

Kasuta allpoololevat tabelit, et panna kirja peamised ideed ja järgmised sammud kuulnud kõnedest.

Kõneleja	Järgmine samm	Olulisus

1. Nimeta kaks peamist sammu, millele keskendudes muutub sinu juhtimine efektiivsemaks ja toob paremaid tulemusi.
 - Milliseid väljakutseid võid oodata?
 - Milliseid võimalusi enda ees näed?
 - Milliseid ettevalmistusi saad teha, et näha nendes valdkondades edusamme?
2. Milline on esimene samm muutuste suunas, mida tuleval nädalal plaanid teha?

- Jätka arenemist kogu aasta vältel**
- Leia GlobalLeadership.org lehelt värsket, teostavat juhtimismaterjali, mida saab siduda mitme platvormiga.
 - Loe GLS kõnelejate kirjutatud raamatuid
 - Arutlege Team Editionist vaadatud sessioonide üle oma sõprade või meeskonnaga.

Minu juhtimisoskuste **KASVUTEEKOND**



OSALE GLSi

Päev
60

- Järgmise 60 päeva jooksul liitu õpikogukonnaga või algata see
- kasuta GLS Team Editionit koos arutelumaterjalidega, et minna oma meeskonnaga teemades veel enam süvitsi

Päev
30

Loo tegevusplaan

- Leia keegi, kellele saad tehtud plaanide osas aru anda
- Uuri veebilehte GlobalLeadership.org
- Loe ühte GLSi kõneleja poolt kirjutatud raamatut

Päev
7

Jaga järgneva 7 päeva jooksul konverentsil õpitut oma meeskonna, töögrupi ja/või sõpradega

OSALE GLSi



- Mõtle välja 3 teostatavat ideed
- Tuvasta 3 kasvuesmärke

„Juhtimine ja õppimine on vastastikku hädavajalikud.”

– John F. Kennedy

Ära oota 365 päeva

Kiirenda oma juhtimisoskuste arenguteekonda aasta ringi koos Global Leadership Networkiga

Suurenda oma mõju ja too esile muutus oma linnas, kogukonnas, kontoris, koguduses, koolis või perekonnas läbi regulaarse arengu juhtimisteemades.

Kui soovid juhtida iseend, oma meeskonda või organisatsiooni, siis sulle on kättesaadavad rohkem kui 2200 tasuta või tellitavat juhtimisalast materjali aadressil GlobalLeadership.org või *GLSnext* äpis.

➤ EI TEA KUST ALUSTADA? TEE LÜHIÜLEVAADE 2019. AASTA GLS-IST

Mõtiskle omaette, koos meeskonna või sõbraga, mida õppisid, ja rakenda oma uusi oskuseid. Järgmisi samme aitavad teha täiendavad videod ja tasuta tööriistad aadressil:

GlobalLeadership.org/Grow

Juhtimisalased materjalid sisaldavad:



Artiklid Otsi ja sirvi värsked juhtimisalaseid artikleid teemade kaupa, et saada elumuutvaid ideid, mitmekesiseid mõtteid ja ekspertnõu.

GlobalLeadership.org/Articles

Videod Vaata värsked videoid GLSi kõnelejatelt, klippe varasematest GLSi üritustest ja teistelt inspireerivatelt asjatundjatelt meie võrgustikus.

GlobalLeadership.org/Videos



Taskuhääling Kuula maailmatasemel juhtimisõpetust autoga sõites, trennis või ühistranspordis. Varusta ja innusta end soovitud valdkonnas ka teel olles. (Ainult inglise keeles).

GlobalLeadership.org/Podcasts

Team Edition on loodud just selleks, et arendada GLSi kogemuse abil sinu juhtimisoskuseid ja meeskonda. Kasutades maailma tasemel teavet ja parimaid praktilisi nõuandeid, pane end juhina proovile, et jõuda uuele tasemele.



Lood muutustest Saa osa inspireerivatest lugudest, mis räägivad juhtidest üle terve maailma, kes varustatuna GLSil õpituga on toonud muutust oma kogukonnas ja terves maailmas.

GlobalLeadership.org/Stories

Rahvusvahelised GLS konverentsid

toimuvad 2019. aasta septembrist kuni 2020. aasta märtsini



270,000+

Osalejat

90+

Konfessiooni



60
Keelt



135+
Riiki*



800+
Asukohta

*Mõned riigid on avalikustamata

GLS juhtimiskonverentsi partnerid on



Tallinna
Spordi- ja Noorsooamet



SÕBRALT
SÕBRALE



SINU TAGASISIDE ON MEILE OLULINE

Täida tagasiside vorm siin: www.gls.ee

REGISTREERU JÄRGMISELE GLS-ILE JUBA TÄNA!

13. - 14. november 2020

GLS saal 59€ (täishind 99€)
GLS+ saal 119€ (täishind 150€)