

# SiPS

## Steps in Public Speaking

# Interactive Speeches

Η κοινότητα **SiPS** διοργανώνει σειρά αλληλεπιδραστικών ομιλιών σε επίκαιρα θέματα που αφορούν την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού. Ομιλητές, αναλόγως του θέματος θα είναι ο Δημήτρης Βιντζηλαίος και οι συνεργάτες του στην PPP. Παρακάτω, θα βρείτε την θεματολογία μας:

**“Improvisation & Business Agility”**  
Τι μαθαίνουμε από τον αυτοσχεδιασμό

### IMPOVISATION & BUSINESS AGILITY

Ο κόσμος των επιχειρήσεων και ο αυτοσχεδιασμός μπορεί να φαίνονται σαν δυο ξένοι στην αρχή, αλλά πραγματικά μοιράζονται πολλά κοινά. Σε όλο τον κόσμο, οι αρχές του αυτοσχεδιασμού όλο και περισσότερο χρησιμοποιούνται για να διδάξουν πραγματικές δεξιότητες σημαντικές για την επιτυχία στην εργασία και στη ζωή. Ο αυτοσχεδιασμός μαθαίνει στα στελέχη να ακούν πάντα και να προσαρμόζονται στη στιγμή, να δεσμεύονται ισχυρά και να υποστηρίζουν αυτό που ξεκινούν, αλλά ταυτόχρονα να είναι ανοιχτοί και ευέλικτοι για να ακολουθήσουν απροσδόκητες ευκαιρίες και ιδέες που παρουσιάζονται. Δεξιότητες που χτίζουν μια κουλτούρα έτοιμη για αλλαγή, γεμάτη ευελιξία, μια κουλτούρα που χαρακτηρίζεται από Agility. Ο αυτοσχεδιασμός είναι το αμύνη πάνω στο οποίο σφυρηλατείται μια πολύτιμη γκάμα ανθρώπινων δεξιοτήτων οι οποίες μπορούν να συμβάλλουν στην οικοδόμηση του ομαδικού πνεύματος, στη συνεργασία, στην ηγεσία, στην ανάπτυξη του mindfulness και στην επικοινωνία.

### PRESENTATION MAGIC

Στα πρώτα βήματά του ένας παρουσιαστής, αρχίζει από το επίπεδο «συνειδητότητας του εαυτού του», όπου τον απασχολεί το πώς μιλάει, το πώς κινείται. Αφού το ξεπεράσει, γίνεται ειδικός και εισέρχεται στην κατάσταση της «συνειδητότητας του μηνύματος», στην οποία το υλικό τον απορροφά ολοκληρωτικά. Η απελευθέρωση έρχεται όταν αποκτήσει την «συνειδητότητα του ακροατηρίου». Οι αποτελεσματικοί ομιλητές προσαρμόζονται στη στιγμή, στον τρόπο που αντιδρά το ακροατήριο. Όταν οι ομιλητές φθάσουν σε αυτό το τρίτο επίπεδο μαθαίνουν να εμπλέκουν το ακροατήριο, να σπάζουν τον πάγο και να μειώνουν την ένταση. Αντιλαμβάνονται ότι η ένταση είναι μπλοκαρισμένη ενέργεια, που τους εμποδίζει να πλησιάσουν το ακροατήριο. Σαν αποτελεσματικοί ομιλητές, διαβάζουν το επίπεδο ενέργειας στην αίθουσα και το διαχειρίζονται ανάλογα, ανά πάσα στιγμή. Δεν σταματούν στην προετοιμασία του υλικού, ούτε στις πρόβες. Όλα αυτά χρησιμοποιούν για να δημιουργήσουν αποθέματα ενέργειας για τις ρυθμίσεις και τις προσαρμογές, που θα κάνουν ad hoc, για να πετύχουν μια συνεχή σύνδεση με το κοινό τους. Προετοιμάζονται προφορικά σε εικονικούς διαλόγους και χτίζουν ενόχτητες Q&A με σύστημα. Μαθαίνουν να δομούν νοητικά το θέμα τους και να κάνουν προφορικές δοκιμαστικές διερευνητικές διαδρομές. Για να μπορέσει ο ομιλητής να φθάσει σε αυτό το επίπεδο θα πρέπει να αναπτύξει συστηματικά και με βιωματικό τρόπο τις απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες.

**“Presentation Magic”**  
Μια κοινότητα μάθησης για μαγικές παρουσιάσεις

**Βρείτε μια θέση κοντά μας!**

**Για να συμμετέχετε δωρεάν σε μια από τις επόμενες ομιλίες του SiPS, δηλώστε συμμετοχή στο email: [info@ppplearn.com](mailto:info@ppplearn.com) ή στο τηλέφωνο 210 80 34 617**

**We Challenge People to Think, to Feel, to Act.**

[www.ppplearn.com](http://www.ppplearn.com) Τηλ.: 210 8034617, Χίου 63, Κοντόπευκο, Αγία Παρασκευή e-mail: [info@ppplearn.com](mailto:info@ppplearn.com)



## “Being in the flow” Η κατάσταση ροής και οι επιδόσεις

### BEING IN THE FLOW

Η ροή είναι η εμπειρία του «να κάνει κανείς δραστηριότητες υποκινούμενος από την ίδια τη φύση της δραστηριότητας». Αντί να εστιάζει κανείς σε αυτό που ικανοποιεί ανάγκες ή στα οφέλη που παίρνουμε από τη δραστηριότητα, σε μια κατάσταση ροής, εστιάζει στην άμεση εμπειρία και στην εξέλιξη της από στιγμή σε στιγμή. Η κατάσταση ροής μπορεί να συμβεί όταν είστε «πραγματικά» μέσα σε αυτό που κάνετε. Οι άνθρωποι σε κατάσταση ροής, βιώνουν εύκολη συγκέντρωση, απόλαυση και ικανοποίηση. Θέλουν να κάνουν ό,τι κάνουν. Νιώθουν σαν κάτι να διακυβεύεται με την επιτυχία της δραστηριότητας που κάνουν και αισθάνονται ότι η δραστηριότητα είναι σημαντική για τους μελλοντικούς στόχους τους. Η αυτοεκτίμησή τους αναπτύσσεται και αισθάνονται να ελέγχουν την κατάστασή τους. Οι άνθρωποι σε κατάσταση ροής αισθάνονται επίσης χαρούμενοι, δυνατοί, ενεργοί, απορροφημένοι, ελεύθεροι, δημιουργικοί, συνεπαρμένοι, ανοικτοί και σαφείς.

### EMOTIONAL ELOQUENCE

Η συναισθηματική ευφρόδεια είναι το επόμενο βήμα στην ανάπτυξη ηγεσίας, για υπάρχοντες και υποψήφιους ηγέτες. Είναι ένα πρόγραμμα που δείχνει στους ηγέτες πώς να μεταφράσουν τις ποιότητες της συναισθηματικής νοημοσύνης σε ομιλίες και παρουσιάσεις που παρακινούν, ενεργοποιούν και εμπνέουν τους ανθρώπους, να πετύχουν καλύτερα αποτελέσματα. Οι ηγέτες που έχουν αναπτύξει συναισθηματική ευφρόδεια, ομιλούν κατευθείαν στις πιο ψηλές προσδοκίες και φιλοδοξίες των ανθρώπων, κερδίζοντας με αυτό τον τρόπο την αφοσίωση και τη δέσμευση τους. Η συναισθηματική ευφρόδεια περιλαμβάνει προηγμένες τεχνικές παρουσιάσεων που μετατοπίζουν το επίκεντρο στην ηγετική παρουσία και την αυθεντικότητα. Οι ηγέτες σε όλα τα επίπεδα, αλλά ιδιαίτερα τα ανώτατα διοικητικά στελέχη, οφείλουν να ξέρουν πώς να εμπνέουν, να ενεργοποιούν και να μοιράζονται τη σοφία των εμπειριών τους.

## “The Leader as an artist” Ο ηγέτης ως καλλιτέχνης

### THE LEADER AS AN ARTIST

Ο ομιλητής εξετάζει την εκπαίδευση από μια άλλη οπτική γωνία, την οπτική γωνία του καλλιτέχνη. Ο εκπαιδευτής ως καλλιτέχνης, βλέπει την εκπαίδευση του σαν μια διαλεκτική σχέση, μεταξύ του τι συμβαίνει στην ζωή που εκτυλίσσεται στην εργασία και στην πραγματική ζωή που ζουν οι άνθρωποι, ανάμεσα στο δυναμικό που βιάζουν οι άνθρωποι στην εργασία τους και στο πραγματικό δυναμικό που διαθέτουν. Στηρίζεται στην υπόθεση ότι όλοι είμαστε ανθρώπινα όντα, διαφορετικοί και ικανοί να αντιδρούμε σε πραγματικές καταστάσεις, με όλο το είναι μας, όλο το δυναμικό μας. Υποθέτει ότι αυτό που οι άνθρωποι σκέφτονται κι αισθάνονται εσωτερικά, μυστικά, μέσα τους, σχετίζεται απόλυτα με το βαθμό της απόδοσής τους στην εργασία και στην ζωή. Ο ηγέτης είναι αυτός αυτός που διαμορφώνει το σχήμα και το στυλ των σκέψεων, είναι αυτός που διαμορφώνει τα συμβολικά και συναισθηματικά στοιχεία, τον ψυχισμό και τις αντιλήψεις που πυροδοτούν τις συμπεριφορές. Είναι αυτός που τελικά, πλάθει ανθρώπους.

## “Emotional Eloquence” Συναισθηματική ευφρόδεια η ξεχασμένη γλώσσα του ηγέτη

### SALES TRANSFORMATION

Το Διαδίκτυο και η νέα τεχνολογία έχουν θεμελιώδη σημασία στις αλλαγές του τρόπου με τον οποίο οι άνθρωποι αγοράζουν, καθώς έχει δημιουργήσει ενημερωμένους και αυτόνομους πελάτες. Στο παρελθόν, οι πελάτες ήταν πολύ περισσότερο εξαρτημένοι από τους ανθρώπους των πωλήσεων για να πραγματοποιήσουν τις αγορές τους. Οι κυριότερες αιτίες που πυροδοτούν το μετασχηματισμό των πωλήσεων περιλαμβάνουν την εμπορευματοποίηση της κύριας δραστηριότητας και την εμφάνιση νέων ανταγωνιστών. Και τα δύο μειώνουν την κερδοφορία και φέρνουν εξελίξεις που διαταράσσουν την ισορροπία στην αγορά. Το Sales Transformation είναι μια διαδικασία επανασχεδιασμού ή/και ευθυγράμμισης των διαδικασιών πώλησης που ακολουθεί σαφώς καθορισμένα στάδια μεθοδολογιών Change Management. Ο μετασχηματισμός των πωλήσεων καλύπτει τα πάντα από τη στρατηγική πωλήσεων και το σχεδιασμό, τη διοίκηση της ομάδας πωλήσεων, τις διαδικασίες πωλήσεων, τους ανθρώπους & τις δεξιότητες, την τεχνολογία & τα εργαλεία.

## “Beyond System Thinking : The theory U” Mindfulness και ηγεσία

### BEYOND SYSTEM THINKING: THE THEORY U

Η θεωρία του System thinking εξηγεί ότι όταν αντιδρούμε με βάση την εμπειρία του παρελθόντος είμαστε τυφλοί και κουφοί σε αναδυόμενες ερμηνείες της πραγματικότητας και σε νέες επιλογές δράσης. Οι ενέργειες μας είναι στην πραγματικότητα ενσφαιρικές συνηθειών και χωρίς καμία ουσιαστική αλλαγή καταλήγουμε σε ένα φαύλο κύκλο που ενισχύει προεγκατεστημένα νοητικά μοντέλα. Άσχετα με το αποτέλεσμα, βγαίνουμε πάντα «σωστοί» και στην καλύτερη περίπτωση βελτιωνόμαστε σε αυτό που ήδη κάναμε. Παραμένουμε ασφαλείς στο κουκούλι της άποψης που έχουμε διαμορφώσει για τον κόσμο και απομονωμένοι από την πραγματικότητα. Ομάδες και οργανισμοί μπορούν να μάθουν πώς να μετακινηθούν από την κατάσταση λειτουργίας με βάση το παρελθόν, σε μια κατάσταση λειτουργίας με βάση το αναδυόμενο μέλλον. Αυτή η κατάσταση συγκεντρώνει την προσοχή στο πώς να φέρει τα άτομα σε ένα βαθύτερο επίπεδο συνειδητότητας όπου θα γνωρίσουν και θα διαμορφώσουν κοινούς σκοπούς και θα αφήσουν τη δράση να ξεχυθεί αυθόρμητα από εκείνο το σημείο. Η προσέγγιση αυτή εξηγείται από τη θεωρία U. Η θεωρία αυτή δείχνει τα διαφορετικά βήμα με τα οποία προσεγγίζει η αντίληψή μας την πραγματικότητα και τα επίπεδα της δράσης που ηγάζουν από αυτά.

## “Sales Transformation” Μετασχηματισμός πωλήσεων

### STORYTELLING ORGANIZATION

Όλες οι επιχειρήσεις ζουν και πεθαίνουν από τις αφηγήσεις και τις ιστορίες που λένε. Κάθε οργανισμός από ένα απλό κατάστημα χαρτικών έως έναν μεγάλο οργανισμό ζει, εξελίσσεται και αναπτύσσεται μέσα από τις ιστορίες των ανθρώπων του. Με άλλα λόγια κάθε οργανισμός είναι ένας οργανισμός storytelling. Η συνεκτικότητα της αφήγησης, η διασπορά των πολιτών και η εξέλιξη τους σε σενάρια, βρίσκονται σε ένα παιχνίδι δημιουργίας ισχυρών δυνάμεων αλλαγής και μετασχηματισμού ενός οργανισμού. Η δυναμική μετασχηματισμού έγκειται στους τρόπους με τους οποίους αλληλοπλέκονται αφηγήματα, πολιτάνια και σενάρια, χορεύοντας για να δημιουργήσουν πολλαπλούς τρόπους νοηματοδότησης. Αυτός ακριβώς ο χορός μεταξύ των διαφόρων νοημάτων, μας δίνει νέες καταστάσεις πολυπλοκότητας, στρατηγικής, οργανωτικής αλλαγής και μεθοδολογίας. Η αντιμετώπιση των τριών δομών της ιστορίας σαν να είναι το ίδιο πράγμα, εξαιλεί την κατανόηση του τρόπου με τον οποίο αλληλεπιδρούν για να δημιουργήσουν τη μετασχηματιστική δυναμική που οδηγεί τις αλλαγές στους οργανισμούς.

## “Storytelling Organization” Ο οργανισμός ως αφήγηση ιστορίας

**Το SiPs είναι μια κοινότητα γεμάτη ενέργεια όπου διασκεδάσετε και μαθαίνετε!  
Μπορείτε να πληροφορηθείτε το πρόγραμμα των ομιλιών στην ενότητα των ανοιχτών σεμιναρίων στο Site μας.**

