

Дэвид Коттон

КЛЮЧЕВЫЕ

МОДЕЛИ ДЛЯ САМОРАЗВИТИЯ
И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

75

МОДЕЛЕЙ,
КОТОРЫЕ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ
КАЖДЫЙ МЕНЕДЖЕР

Перевод с английского
В. Н. Егорова

Электронное издание



Москва
Лаборатория знаний
2018

УДК 65.0
ББК 65.290-2
К73

Коттон Д.

К73 Ключевые модели для саморазвития и управления персоналом. 75 моделей, которые должен знать каждый менеджер [Электронный ресурс] / Д. Коттон ; пер. с англ. В. Н. Егорова. — Эл. изд. — Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf : 323 с.). — М. : Лаборатория знаний, 2018. — Систем. требования: Adobe Reader XI ; экран 10".

ISBN 978-5-00101-600-7

В книге вы познакомитесь с объективным представлением основных моделей и инструментов, которые помогут вам развиваться в качестве менеджера, а также управлять другими людьми. Вы узнаете, что собой представляют эти инструменты, когда и как ими следует пользоваться, каковы их сильные стороны и подводные камни, на которые нужно обязательно обратить внимание.

Для менеджеров среднего и высшего звена, а также всех тех, кто интересуется вопросами менеджмента.

УДК 65.0
ББК 65.290-2

Деривативное электронное издание на основе печатного аналога: Ключевые модели для саморазвития и управления персоналом. 75 моделей, которые должен знать каждый менеджер / Д. Коттон ; пер. с англ. В. Н. Егорова. — М. : Лаборатория знаний, 2018. — 320 с. : ил. — ISBN 978-5-00101-061-6.

В соответствии со ст. 1299 и 1301 ГК РФ при устранении ограничений, установленных техническими средствами защиты авторских прав, правообладатель вправе требовать от нарушителя возмещения убытков или выплаты компенсации

© David Cotton 2015 (print and electronic).
This translation of Key Management
Development Models 1/e is published
by arrangement with Pearson Education
Limited.

© Перевод на русский язык, оформление.
Лаборатория знаний, 2018

ISBN 978-5-00101-600-7

Содержание

Об авторе	6
Выражение признательности автора	7
Выражение признательности издателя	7
Предисловие.....	9
Как пользоваться этой книгой	11
САМОРАЗВИТИЕ	13
Часть 1. Счастье	14
1. Позитивные установки	15
2. Позитивный психологический настрой и рефрейминг содержания.....	18
Часть 2. Память и извлечение информации	21
3. Метод локусов	22
4. Метод номеров/рифм	25
Часть 3. Мотивация.....	28
5. Иерархия потребностей по Маслоу.....	29
6. Теория выбора Глассера.....	32
7. Модель инноваций Пинка	37
Часть 4. Работа над собой	40
8. Когнитивная реструктуризация	41
9. Закон притяжения по Берн.....	44
10. Семь навыков высокоэффективных людей по Кови	46
Часть 5. Решение проблем и принятие решений	49
11. Анализ силового поля, или Методика факторов	50
12. Решение проблемы альтернативным способом	54
13. Лестница умозаключений по Арджирису	58
14. Цикл OODA	61
15. Управление полярностями.....	64
16. Ситуационная модель принятия решений Врума–Йеттона–Яго	67
Часть 6. Устойчивость	71
17. Сьюзен Кобейса и «жизнестойкость».....	72
Часть 7. Самосознание	75
18. Круговая обратная связь	76
19. Эмоциональный интеллект	79
20. Окно Джохари.....	84
21. Множественный интеллект	88

Часть 8. Уверенность в себе и управление стрессом	92
22. Закрепление спокойствия	93
23. Медитация	96
24. Самоосознание	99
Часть 9. Управление временем, концентрация и сфокусированность	102
25. Матрица распределения времени по Кови (Эйзенхауэру)	103
26. Приведение дел в порядок по Аллену	107
27. Колесо жизни	110
Часть 10. Обучение	113
28. Ускоренное обучение	114
29. Оценивание стилей мышления по методу Бенцигер	117
30. Стили обучения по Колбу/Хани и Мамфорду	121
Часть 11. Умение слушать	127
31. Активное слушание	128
32. Критическое выслушивание	131
33. Контактное выслушивание	133
УПРАВЛЕНИЕ ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ	135
Часть 12. Настойчивость	136
34. «Заезженная пластинка»	137
35. Озадачивание оппонента	140
Часть 13. Коучинг	142
36. Модель CLEAR по Хокинсу	143
37. Модель GROW	145
38. Коучинг, ориентированный на решение (OSKAR)	149
Часть 14. Коммуникации	152
39. Модель DISC	153
40. Сравнение и зеркальное повторение	161
41. Рассказывание историй	164
42. Модель VAK	174
Часть 15. Управление конфликтами	180
43. Бетари-бокс	181
44. Сетка Томаса–Килмена для разрешения конфликтов	184
Часть 16. Креативность	188
45. Мозговой штурм, благотворно действующий на умственную деятельность	189
46. Оспариваемые предположения	193
47. Метод PMI	196

48. Прием случайного слова	198
49. Модель SCAMPER	201
Часть 17. Предоставление обратной связи	204
50. Модель ЕЕС	206
51. Модель ЕЕНС	208
Часть 18. Постановка целей	212
52. Пять принципов Лока и Лейтема	213
53. Ретикулярная активирующая система	216
54. Цели SMART	219
55. CASE: поведенческие цели	223
Часть 19. Влияние и убеждение	226
56. Четыре составляющих убеждения (модель 4Р)	227
57. Теория двусторонности головного мозга	231
58. Встроенные команды	234
59. Модель каузальной атрибуции Вайнера	238
60. Утвердительные предложения	242
61. Сферы влияния	245
Часть 20. Лидерство	249
62. Лидерство, ориентированное на действия	250
63. Скрытое лидерство	254
64. Стили лидерства	259
Часть 21. Ведение переговоров	267
65. Переговоры с нулевой суммой (состязательная модель)	268
66. Взаимовыгодные переговоры	271
67. Переговоры на основе гарвардских принципов	276
68. Модель RADPAC	280
Часть 22. Презентация	283
69. Модель INTRO	284
Часть 23. Отношения	288
70. Четыре соглашения по Руису	289
71. Достижение взаимопонимания	295
72. Трансактный анализ	298
Часть 24. Командная работа	303
73. Сигмоидная кривая	304
74. Культура «галочки» и культура высокой производительности	309
75. Расширенный вариант теории Такмана о командной работе	315