



# PRZEGLĄD ZDOLNOŚCI

Moje zdolności przywódcze.



## INICJOWANIE NOWYCH PRZEDSIĘWZIĘĆ, TRENDÓW, DZIAŁAŃ



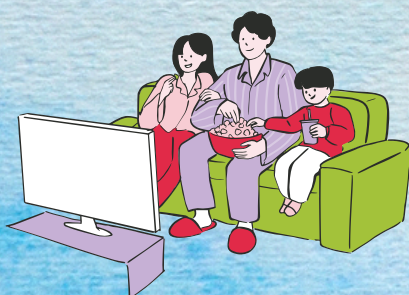
- Organizowanie grupy wolontariuszy do pomocy w lokalnej społeczności.
- Proponowanie nowego projektu klasowego, np. stworzenia gazetki szkolnej.
- Inicjowanie nowego trendu w pracy/szkole, np. wprowadzenia systemu nagród za osiągnięcia.
- Zorganizowanie zbiórki na rzecz schroniska dla zwierząt.
- Zaproponowanie nowego zadania do realizacji na lekcji lub w pracy.
- Rozpoczęcie wspólnego treningu sportowego z kolegami.



## WYCHODZENIE Z INICJATYWĄ W RELACJACH Z INNYMI



- Pierwszy zaproponowanie rozmowy z nową osobą w klasie.
- Namówienie znajomych na wspólne wyjście do kina.
- Zaproszenie sąsiadów na wspólną kawę.
- Inicjowanie wspólnego projektu artystycznego, np. muralu w szkole lub mieście.
- Proponowanie wycieczki integracyjnej dla zespołu w pracy.
- Zaproponowanie współpracy z inną grupą, aby osiągnąć wspólny cel.



## ORGANIZOWANIE INNYM ROZRYWKI

- Zaplanowanie wieczoru planszówek z przyjaciółmi.
- Przygotowanie ogniska z piosenkami i zabawami.
- Zorganizowanie małego turnieju gier komputerowych w domu.
- Przygotowanie karaoke dla znajomych podczas imprezy.
- Organizacja wycieczki rowerowej z zaplanowaną trasą i przerwami.
- Zaplanowanie wspólnego maratonu filmowego z tematycznym repertuarem.



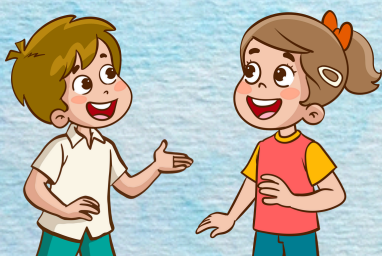
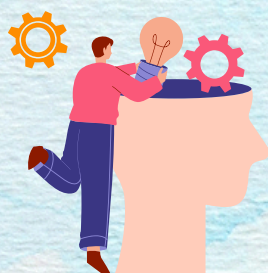
## KIEROWANIE INNYMI, PRZEWODZENIE

- Prowadzenie grupy na wycieczce szkolnej jako lider.
- Koordynowanie pracy zespołu w projekcie grupowym w szkole lub na studiach.
- Zarządzanie zespołem podczas organizacji dużego wydarzenia, np. koncertu charytatywnego.
- Prowadzenie drużyny w podziale na role w grze grupowej.
- Kierowanie zespołem w szkole przy wspólnym projekcie.
- Pokazywanie młodszemu rodzeństwu, jak wykonać zadanie domowe.





## WPROWADZANIE ZMIAN, ZACHĘCANIE DO ZMIANY



- Motywowanie znajomych do wspólnego przejścia na zdrowszy styl życia.
- Zainicjowanie wprowadzenia nowych zasad pracy
- Zachęcanie rodziny do zmiany codziennych nawyków na bardziej ekologiczne.
- Namówienie rodziny, by zaczęła oszczędzać prąd.
- Przekonanie znajomych, by spróbowali nowego miejsca na spotkanie.
- Zachęcenie kolegów, by zaczęli więcej się ruszać lub spacerować.



## DECYDOWANIE, PODEJMOWANIE DECYZJI DOTYCZĄCYCH INNYCH



- Wybranie miejsca na wycieczkę z rodziną.
- Zdecydowanie, jakie zadania przypadną komu w grupowym projekcie.
- Ustalenie, w co będziecie grać podczas wieczoru ze znajomymi.
- Ustalenie podziału obowiązków domowych w rodzinie.
- Decydowanie o harmonogramie pracy zespołu podczas projektu.
- Wybór menu i rozkładu dnia na organizowanym pikniku.





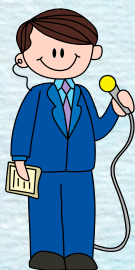
# PODEJMOWANIE RYZYKA



- Organizowanie szkolnego wydarzenia na dużą skalę, np. festiwalu talentów.
- Decydowanie o zainwestowaniu pieniędzy w nowy projekt biznesowy.
- Przejęcie odpowiedzialności za trudne zadanie w pracy, które może przynieść sukces lub porażkę.
- Organizacja dużego wydarzenia bez wcześniejszego doświadczenia.
- Podjęcie decyzji o zaproponowaniu nowego pomysłu w pracy mimo ryzyka odrzucenia.
- Zainwestowanie oszczędności w rozwój własnego małego biznesu.



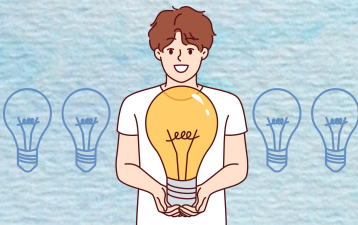
# WYSTĘPOWANIE PRZED GRUPĄ, DOKONYWANIE PREZENTACJI, ZABAWIANIE PUBLICZNOŚCI, PROWADZENIE SHOW, SZKOLEŃ, POKAZÓW



- Prowadzenie prezentacji w szkole lub pracy na ważny temat.
- Organizowanie i prowadzenie quizu lub gry integracyjnej dla grupy znajomych.
- Bycie konferansjerem podczas wydarzenia, np. szkolnej akademii lub konkursu.
- Prowadzenie lekcji pokazowej lub warsztatu dla młodszych uczniów w szkole.
- Opowiadanie anegdot lub historii na spotkaniu rodzinnym lub firmowym.
- Występowanie jako prowadzący w lokalnym wydarzeniu, np. konkursie talentów lub festiwalu.



# SPRZEDAWANIE, NEGOCJOWANIE, PRZEKONYWANIE



- Przekonanie rodziny do zakupu wspólnego sprzętu, np. nowego telewizora.
- Negocjowanie warunków współpracy
- Sprzedawanie rękodziela lub produktów na lokalnym targu lub w sklepie internetowym.
- Przekonywanie znajomych do zorganizowania wspólnej akcji charytatywnej.
- Negocjowanie ceny zakupu używanego roweru z osobą prywatną.
- Przekonywanie zespołu do wybrania Twojego pomysłu na rozwiązanie problemu.