



WELCOME LEADERS OF BAGAN

BUSINESS LEADERSHIP

**KAUNG NYEIN SOE
CEO & FOUNDER
KUDOS TO YOU**

သင်တန်း၏ရည်ရွယ်ချက်

တွေ့ပါ။

ဆွေးနွေးပါ။

လွှမ်းမိုးနိုင်အောင်လုပ်ပါ။

ခေါင်းဆောင်

- သင်မည်သူ့ ကိုသတိရသွားပါသလဲ။
- အနည်းငယ်ဆွေးနွေးပေးပါ။

PERSONAL LEADERSHIP

မိမိကိုယ်ကိုခေါင်းဆောင်ခြင်းဆိုသည်မှာ
ကိုယ်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ကိုမဖြစ်ဖြစ်အောင်
နည်းလမ်းမှန်ဖြင့် စွမ်းဆောင်နိုင်စွမ်းပင်ဖြစ်သည်။
ထိုသို့ စွမ်းဆောင်ရာတွင်
သတ္တိ၊ မှန်ကန်သောရွေးချယ်မှု၊ ဆုံးဖြတ်ချက်ခိုင်မာမှု၊
တို့ကိုတွဲဖက်ကျင့်သုံးရသည်။

မိမိကိုယ်ကို ခေါင်းဆောင်မှု



သတ္တ...

- မိမိ၏လက်ရှိအခြေအနေကိုသိရှိမှု
- မိမိ၏အရည်အချင်းများ
- စံနမူနာပြနေထိုင်မှု



သမာဓိ...

- ကတိတည်ခြင်း
- တာဝန်ယူ၊ တာဝန်ခံခြင်း
- ဖြောင့်မတ်ခြင်း



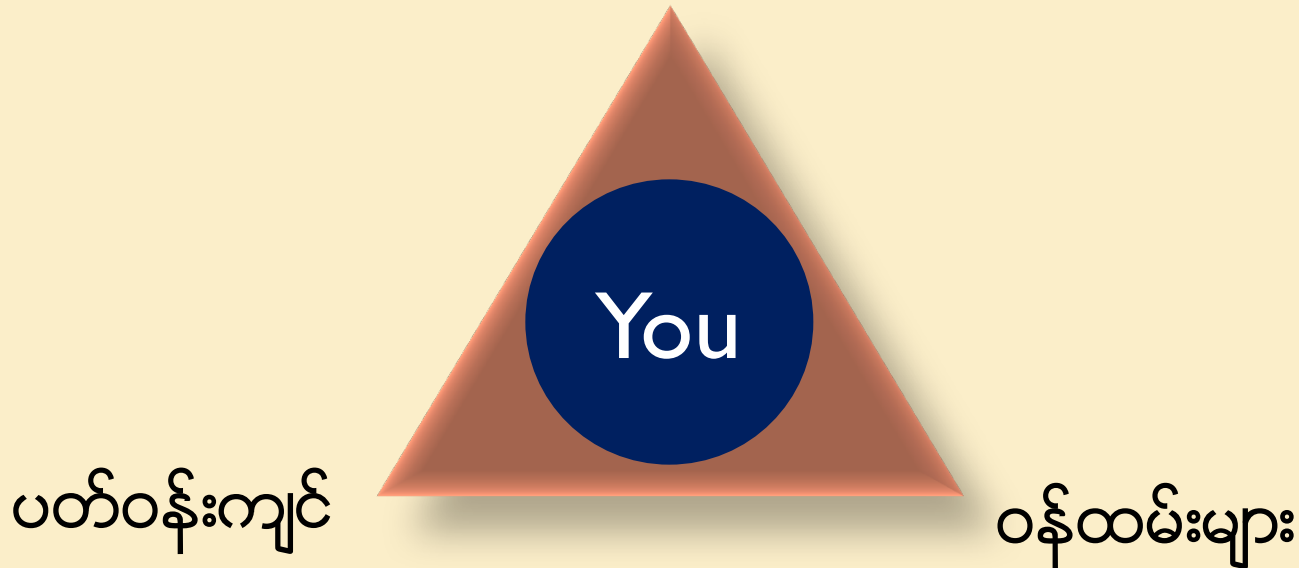
ပန်းတိုင်...

- ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ကိုသိခြင်း
- အစီအစဉ်ကောင်းချမှတ်ခြင်း
- အပင်ပန်းခံအလုပ်လုပ်ခြင်း

- ✓ မိမိကိုယ်ကို ခေါင်းဆောင်ခြင်းသည် သင်ရရှိထားသောရာထူး ခေါင်းစဉ်မဟုတ်ပါ။
- ✓ သင့်ကိုယ်သင် ဘယ်လိုလူမျိုးလဲသိရန်လိုပါသည်။
- ✓ သင်၏အဖွဲ့ အစည်းအတွက်
ရလဒ်ကောင်းများရရှိလာရန်ဘာတွေလုပ်ပေးနိုင်မလဲ
ဆိုတာသိရန်လိုပါသည်။
- ✓ ထိုရလဒ်ကောင်းများရရှိစေရန်အတွက် သင်၏
လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များကိုမည်သို့ ဆက်ဆံဦးဆောင်မှု
ပေးသည်ကလည်းအရေးကြီးပါသည်။

ဆွေးနွေးပါ။

ဖောက်သည်များ

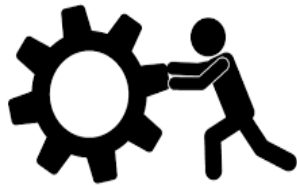


သင့်ကို ခေါင်းဆောင်ကောင်း
တစ်ယောက်အနေနှင့် ပုံပါ Stake Holders များမှ မည်သို့
မျှော်လင့်ထားမည် ထင်ပါသနည်း။

EXPLORING EXPECTATIONS: FROM OTHERS

Tangible Expectations: **The What**

- လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု
- ရောင်းအား
- အမြတ်
- ဈေးကွက်ဝေစု



Intangible Expectations: **The How**

- စည်းကမ်း
- လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု
- စဉ်းစားတွေးခေါ်မှု
- စူးစမ်းလေ့လာမှု
- ပြောဆိုဆွေးနွေးမှု
- ပြင်းပြစွာခံစားလုပ်ကိုင်မှု



ချရေးပါ။

- သင်၏ ခေါင်းဆောင်နိုင်မှု အားသာချက်စွမ်းရည်များ၊
- သင့်တွင် တိုးတက်လာအောင် ပြုပြင်ရမည့်အချက်များ။

THE QUALITIES TO SUCCEED

Personal Leadership Competencies

Self-Awareness

Business
Perspective

Problem
Solving

Communicating
& Influencing

Personal Leadership Competencies

Self-Awareness

- အကောင်းမြင်
- ပွင့်လင်းမှု
- စနစ်တကျ
- အရိုးခံဖြစ်မှု
- သည်းခံနိုင်
- ဆွဲဆောင်နိုင်မှု
- လက်တွေ့ ကျ
- အသေးစိတ်
- ပြဿနာဖြေရှင်းနိုင်စွမ်း
- လေးစားဖွယ်ကောင်း
- စိတ်ရှည်
- တာဝန်ယူ

- တာဝန်ခံ
- လေးလေးနက်နက်
- သတိရှိ
- ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး
- ဖြောင့်မတ်
- ပရိယာယ်ကြွယ်
- ရေရှည်စဉ်စားတတ်
- အဖွဲ့အစည်းစိတ်ဓါတ်
- တွေးခေါ်မျှော်မြင်
- ချွေတာတတ်
- ယုံကြည်စိတ်ချ

ချောင်းဆောင်မှု၊ စွမ်းရည်များ

- တိကျသေချာမှု
- အလုပ်ကိုဦးစားပေးမှု
- စွန့်စားမှု
- ရည်မှန်းချက်ကြီးမားမှု
- ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာလေ့လာမှု
- ကျေးဇူးသိတတ်မှု
- အနုပညာဆန်မှု
- သစ္စာရှိမှု
- ရဲရင့်မှု
- အလေးထားမှု
- ကြင်နာသနားမှု
- နှစ်လိုဖွယ်ဖြစ်မှု

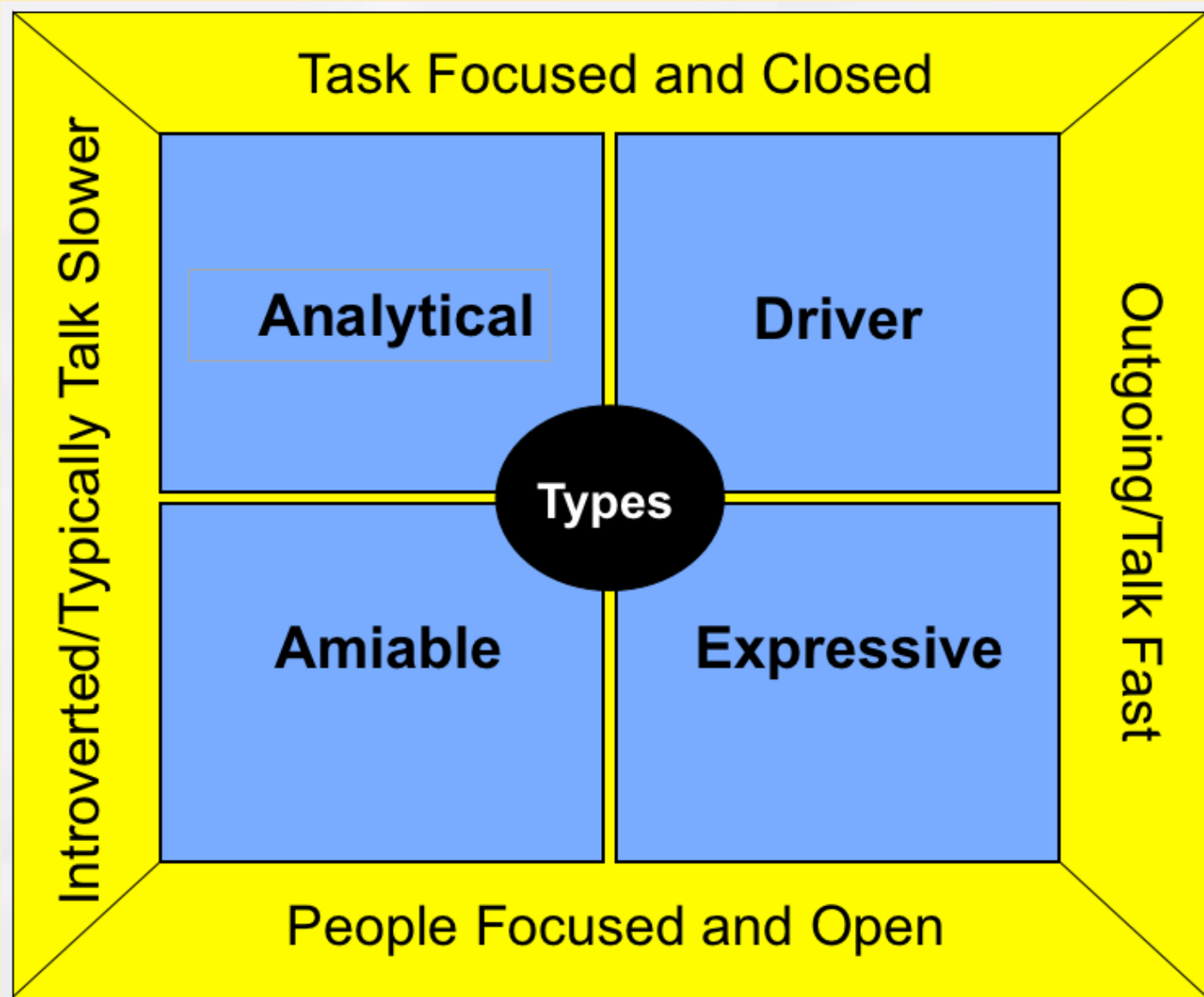
- ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်မှု
- မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှု
- စဉ်းစာဆင်ခြင်မှု
- သတ္တိ
- ဖန်တီးနိုင်မှု
- ပိုင်းခြားသိမြင်မှု
- စူးစမ်းမှု
- ဇွဲ
- ပြတ်သားမှု
- စည်းကမ်းရှိမှု
- ကိုယ်ချင်းစာမှု
- စိတ်အားထက်သန်မှု

ချောင်းဆောင်မှု၊ စွမ်းရည်များ

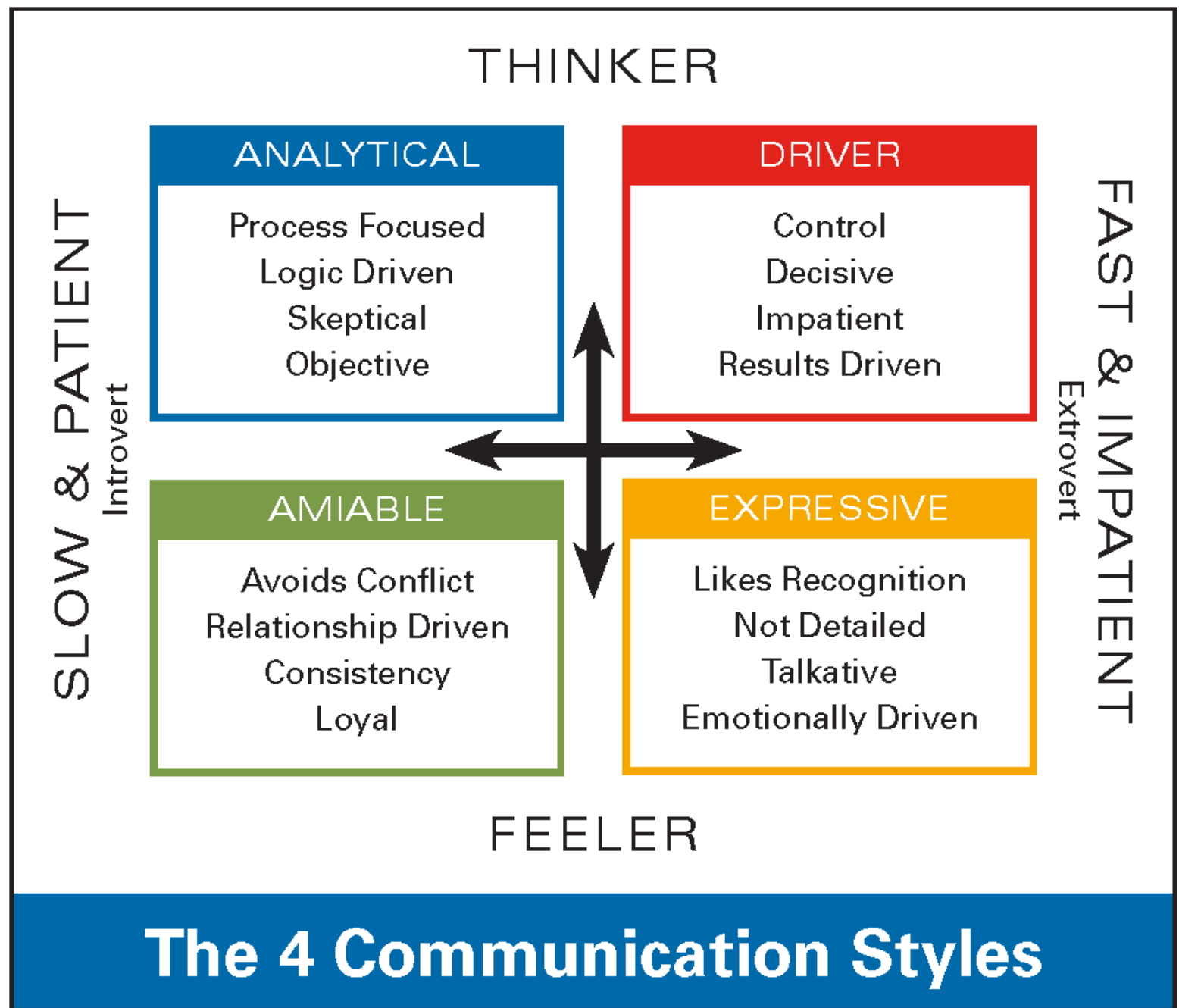
ဆွေးနွေးပါ။

- A** မကြာသေးမှီက သင်အောင်မြင်အောင်စွမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့သည့် ကိစ္စတစ်ခုကိုစဉ်းစားပြီး အဖွဲ့ ဝင်များအားပြောပါ။ (အလုပ် (သို့) ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိုပြောနိုင်သည်။)
- ကျန်အဖွဲ့ ဝင်များကငှင်အောင်မြင်မှုပေါ်မူတည်၍ (A) တွင်ရှိ ရမည့်အားသာချက်တစ်ခုစီ ပြောပေးပါ။
 - (A)မှ မိမိတွင်ရှိသင့်သည် အချက် (၂)ချက်ကို ထပ်ဖြည့်ပါ။
 - မိမိကြိုက်နှစ်သက်ဆုံးတစ်ခုကို ရွေးထုတ်ပါ။
 - အလှည့်ကျ အားလုံးလုပ်ပါ။

LEADERSHIP BEHAVIOR STYLES



LEADERSHIP BEHAVIOR STYLES



ဆွေးနွေးပါ။

1. အဆိုပါအချက်တစ်ခုချင်းစီ၏ ကောင်းကျိုး ဆိုးကျိုး များကို အဖွဲ့ လိုက်ဆွေးနွေးပါ။
2. သင်၏အဖွဲ့ အစည်းတွင်းရှိဌာနများတွင် မည်သည့် ခေါင်းဆောင်မှုပုံစံကို ကျင့်သုံးလေ့ရှိသည်ကို ဆွေးနွေးပါ။
3. အဆိုပါ ပုံစံ(၄)မျိုးမှမည်သည်က အကောင်းဆုံး ဖြစ်ပါသနည်း။ (သို့)
4. (၄)မျိုးစလုံးသုံးသင့်ပါသလား။

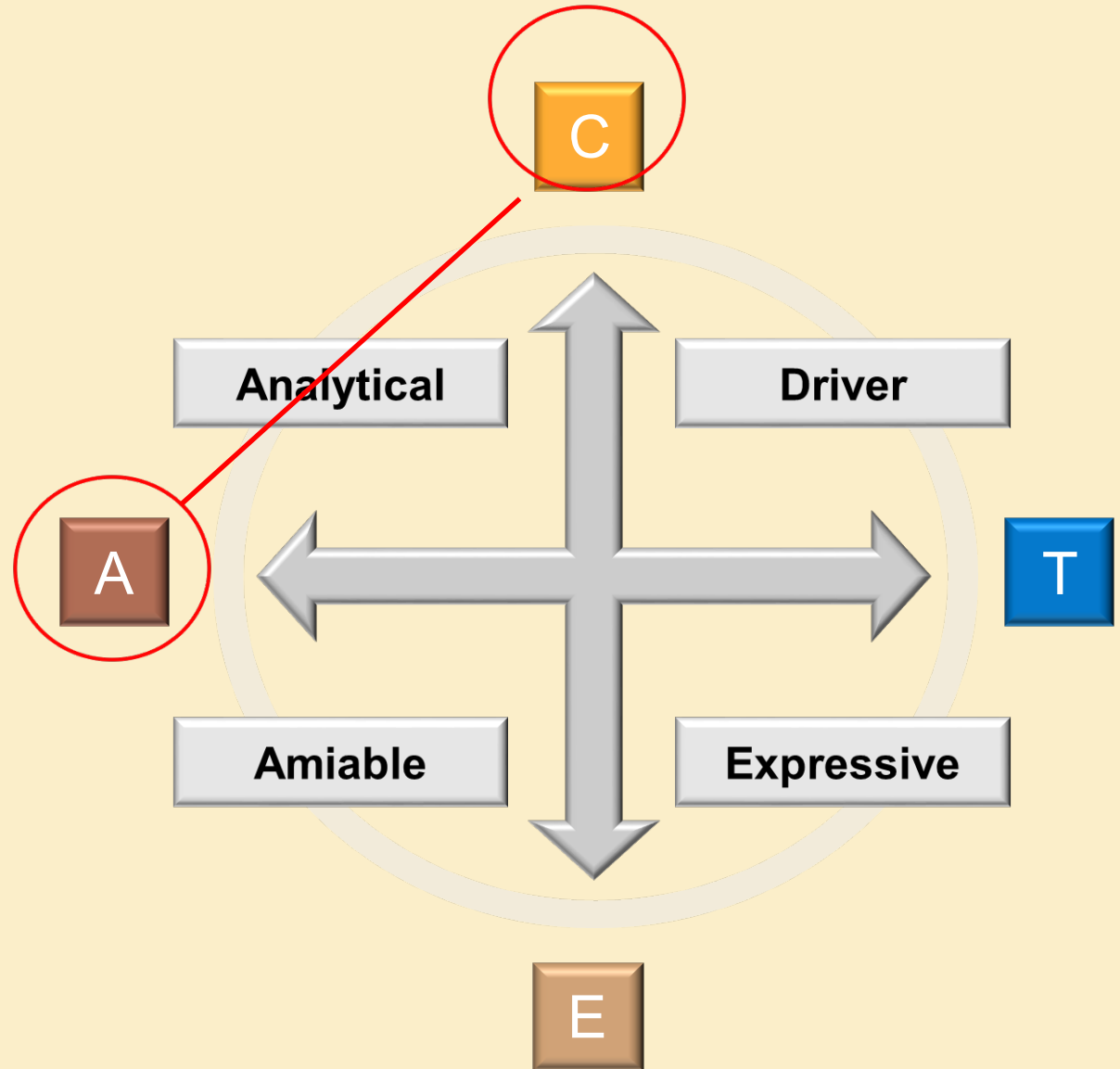
LEADERSHIP SCORE

A: 12

T: 3

C: 9

E: 6



ချရေးပါ

- မိမိကိုယ်တိုင်ခေါင်းဆောင်မှု အားသာချက်များထဲမှ မိမိတွင်ရှိပြီးသော အချက် (၃)ချက်ကို ရေးပါ။
- အနာဂတ်တွင် ထပ်မံတိုးချဲ့ ကြိုးစားမည့် အချက်များရှိပါကရေးပါ။

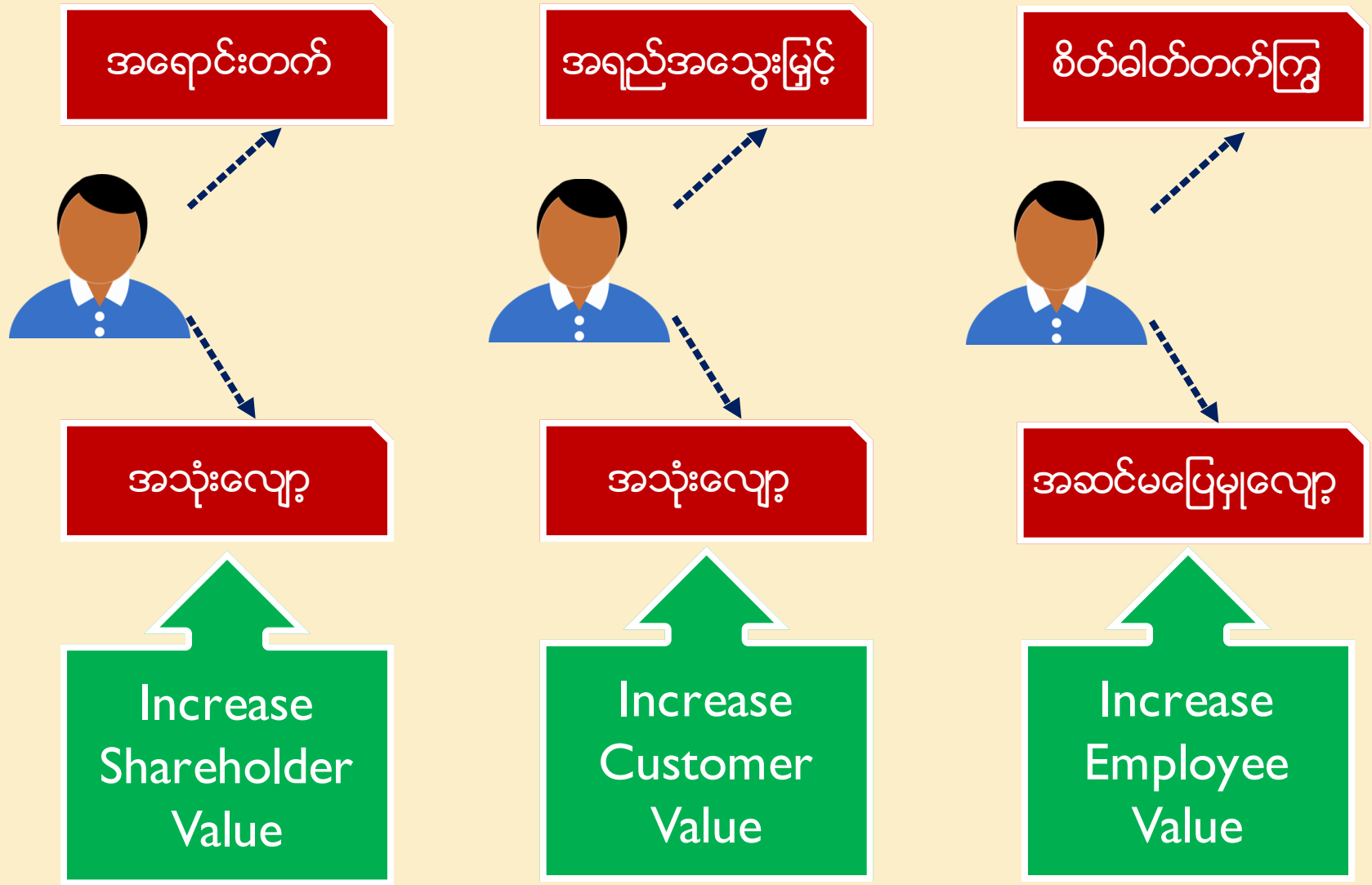
Personal Leadership Competencies

Business
Perspective

ဆွေးနွေးပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ
ဘာကြောင့် ရပ်တည်နေနိုင်သလဲ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေရပ်တည်နိုင်ဖို့
အဓိက (၃)ချက်လိုအပ်ပါတယ်။



မိမိတို့ လုပ်ငန်းများတွင်

တဖက်ပါ အရေးကြီးတန်ဖိုးထားမှု များအတွက်

မည်သည့်အရာများပြင်ဆင်

လုပ်ဆောင်ထားသည်ကို

အပြန်အလှန်ဆွေးနွေးပါ။

EXPLORING THE IMPACT

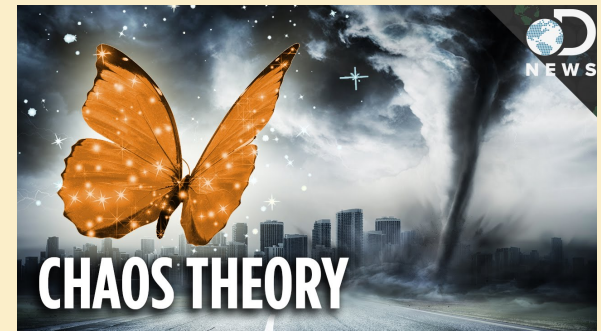
A decision or action in one function can have an impact (positive or negative) on another function.



Domino Effect



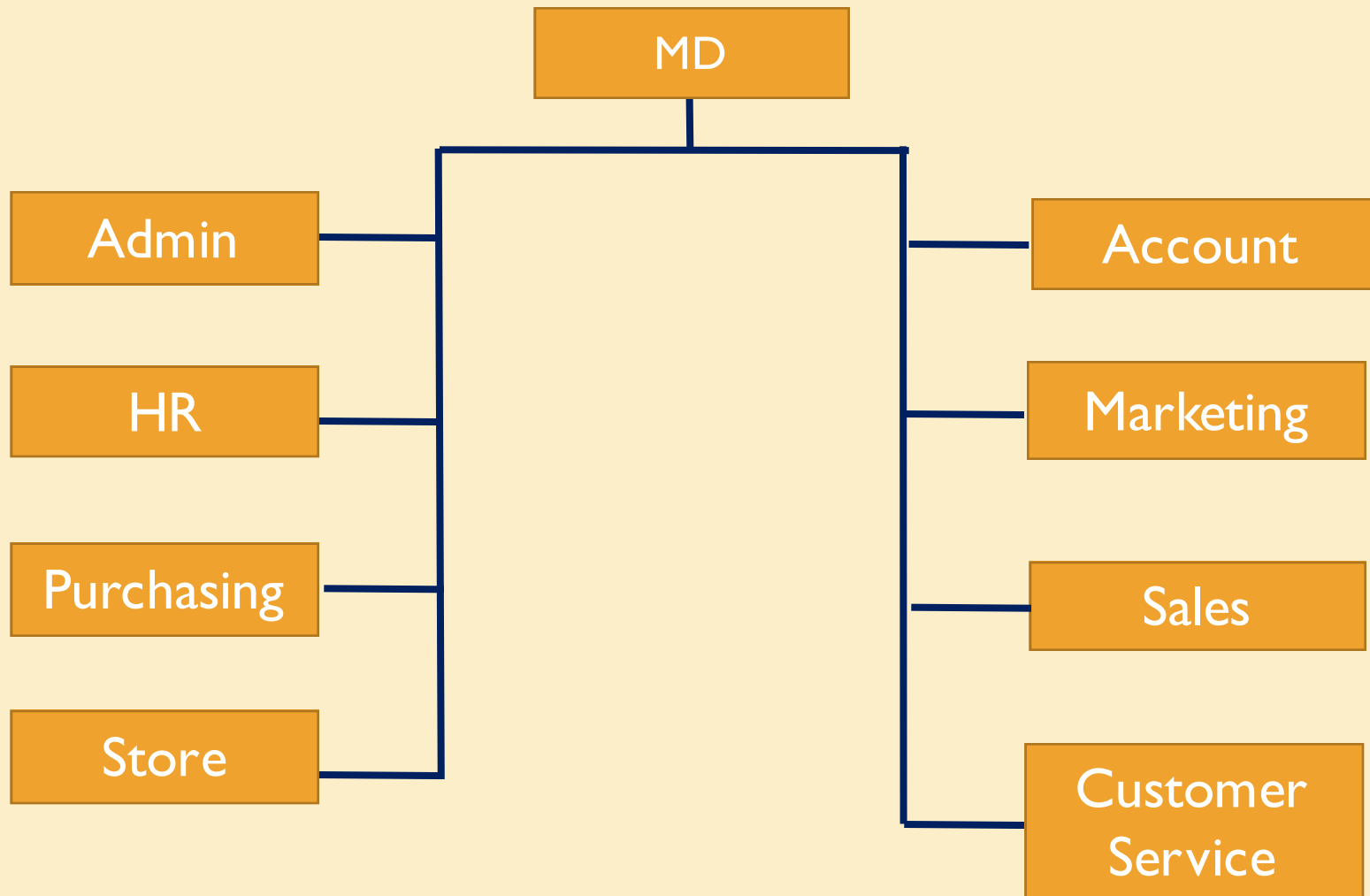
Ripple Effect



Butterfly Effect

Can you think of a non-work related situation that can cause each 'effect'.

ORGANIZATION CHART



DOMINO, RIPPLE OR BUTTERFLY EFFECT

Your Company is expanding
into another City.
(eg. “Mandalay” that has great
potential.)

What is the potential ‘effect’ on each
department function?

INFLUENCING AT WORK

The art and science of **getting** other people
to accept your way.

ဖောက်သည်များ



ပတ်ဝန်းကျင်



ဝန်ထမ်းများ



QUALITIES OF AN EFFECTIVE INFLUENCER

Awareness

Understanding the situation and the needs, culture, issues and drivers of the other person.

Adaptability

Adapting your style and approach to the person and situation.

Articulation

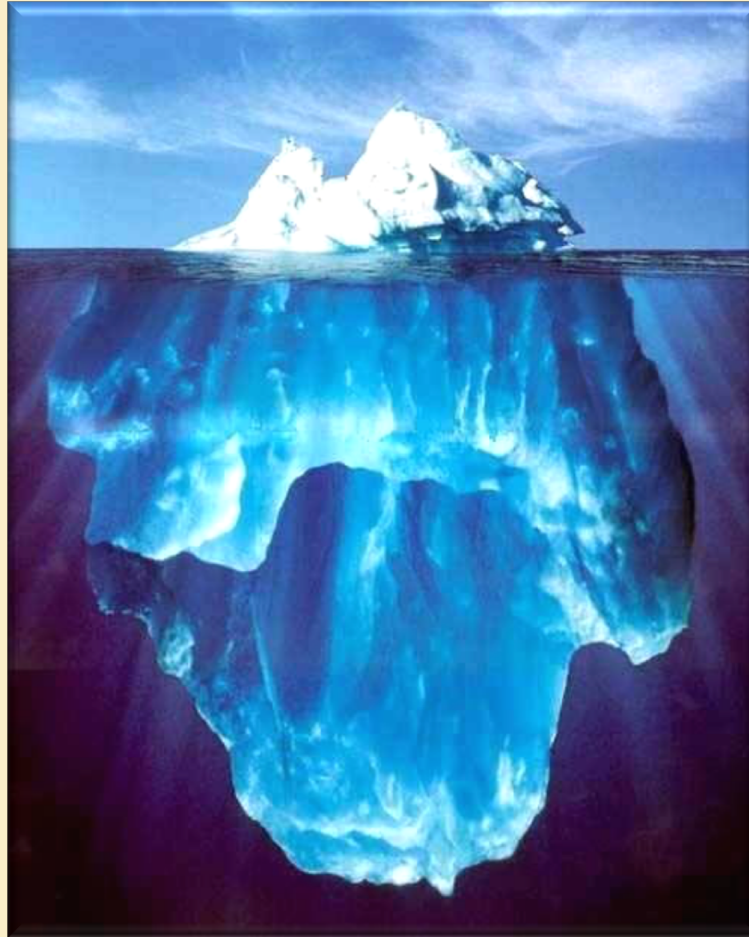
Delivering a message that is persuasive, value-driven and relevant.

BUILDING YOUR CASE STUDY

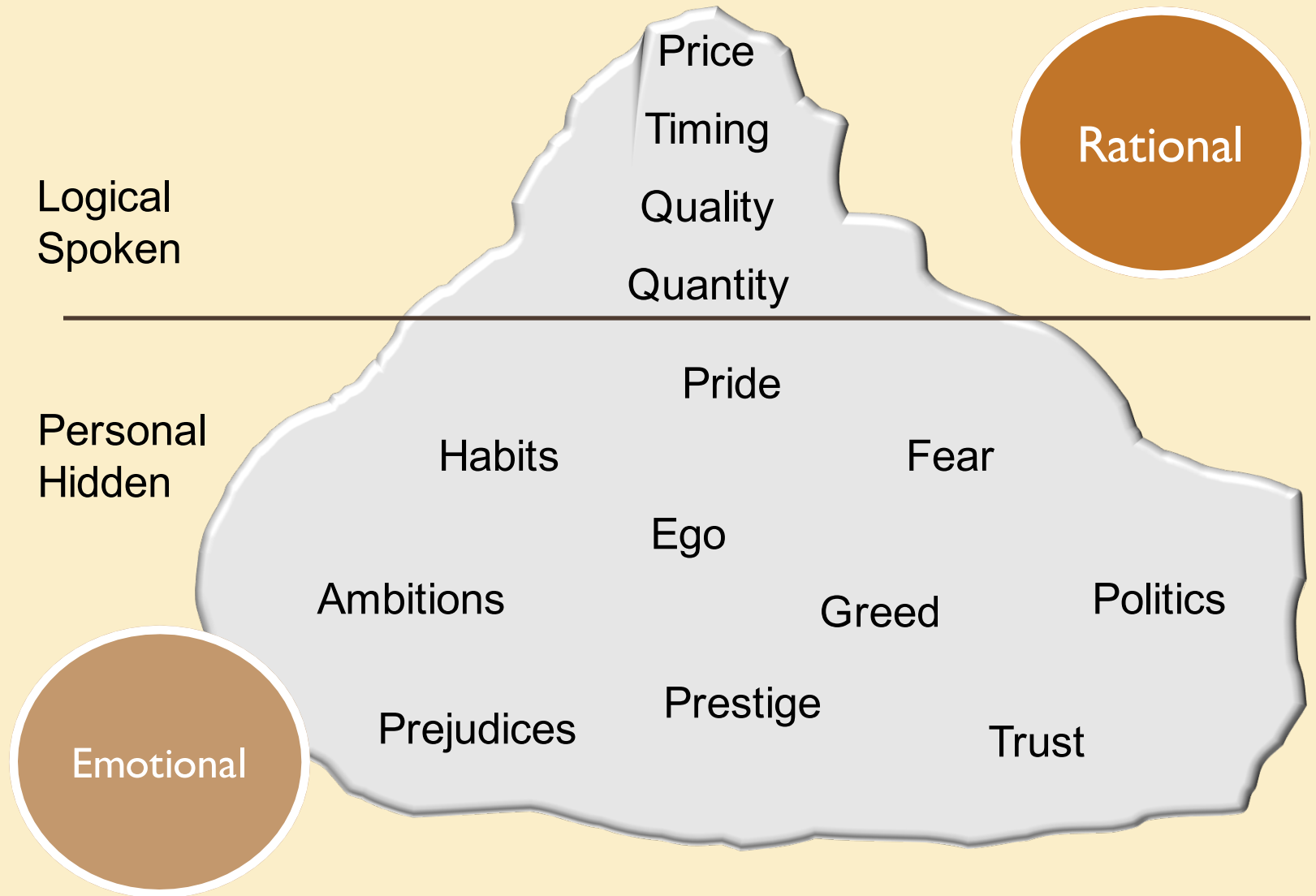
- မိမိတို့ ကိုယ်တိုင် ကြုံတွေ့ နေရသည့် အကြောင်းအရာတစ်ခုကို အုပ်စုလိုက်ဆွေးနွေးတင်ပြပါ။
- အောက်ပါအချက်များပါဝင်ရပါမည်။
 - လက်ရှိအခြေအနေ
 - မည်သူနှင့်ပါတ်သတ်သည်။
 - ကိုယ်က ဘာဖြစ်ချင်သည်။
 - လက်ရှိအခက်အခဲအတားအဆီး



AWARENESS - THE ICEBERG PRINCIPLE



AWARENESS - NEEDS AND DRIVERS



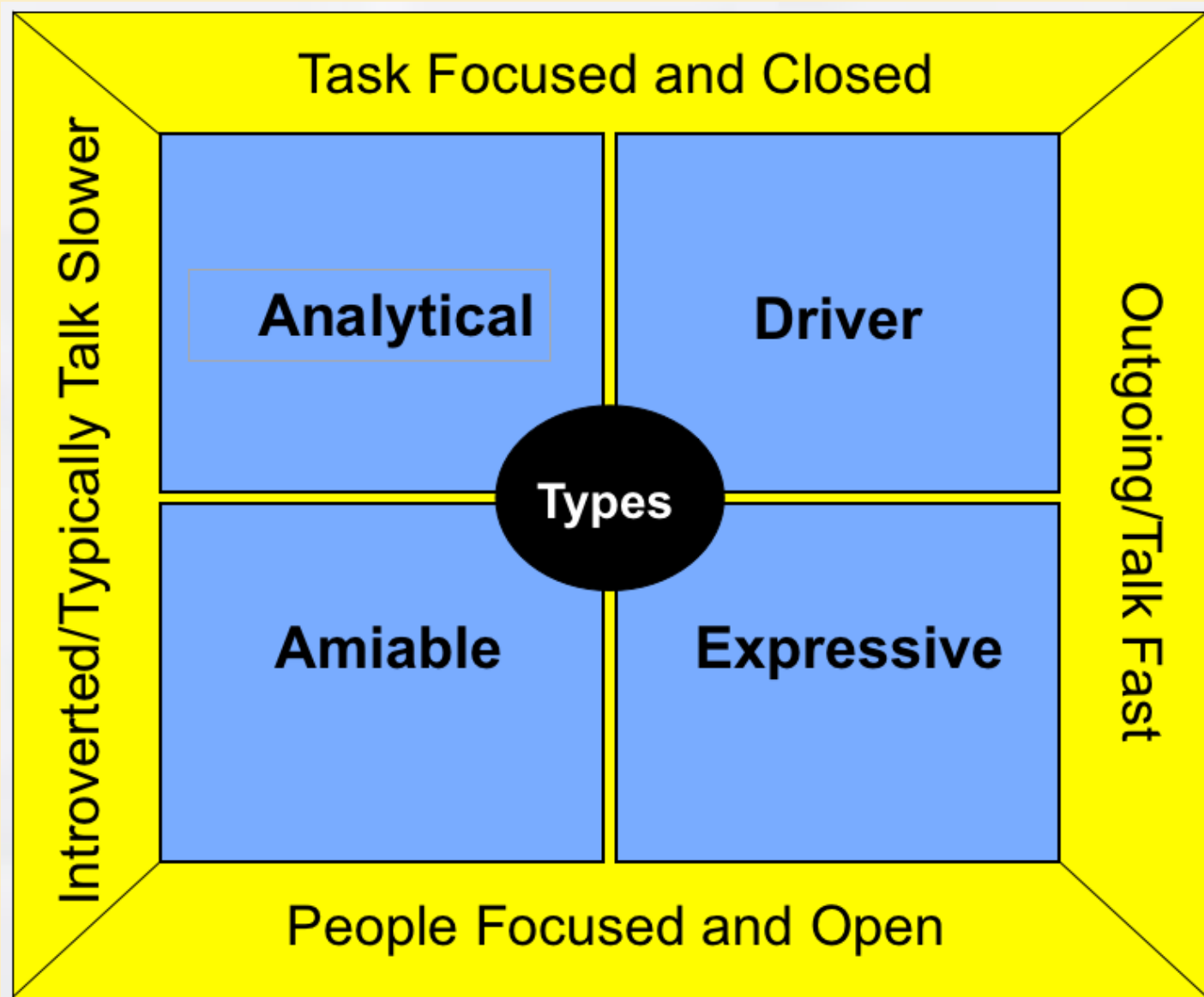
AWARENESS - CASE STUDY DISCUSSION

- ဆွေးနွေးထားသည့် Case Study မှ သင်၏ Stakeholder သည် မည်သည့်အချက်များကြောင့် သဘောတူညီ(သို့)မတူညီ မည်နည်း။

	Yes	No
Rational		
Emotional		

How can you use this information to achieve your influencing objectives?

ADAPTABILITY- YOUR APPROACH



ဆွေးနွေးပါ

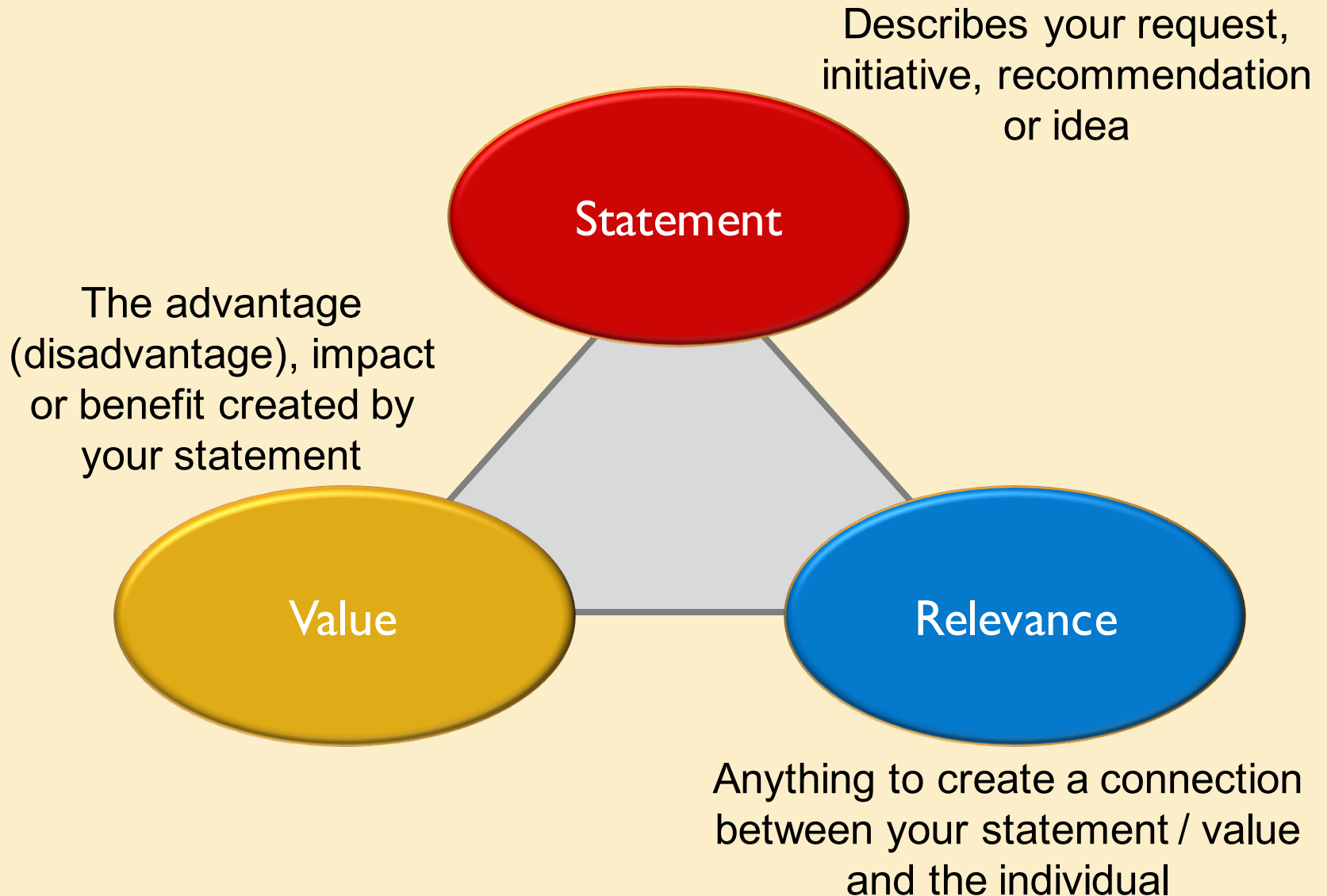
- လူတွေက သင့် ကို ဘယ်လို ပုံ စံနဲ့ ဆက်ဆံတာ မျိုးကြိုက်ပါလဲ။
- သင် ဖြစ်စေချင်တဲ့ ကြိုက်တဲ့ ပုံ စံနဲ့ မဟုတ်ရင် သင် ဘာဖြစ်မလဲ။ ဘယ်လို ခံစားရမလဲ။
- သင့် အနေနဲ့ ပြောင်းလဲဖို့ အခက်အခဲဆုံးအကျင့် ကဘာဖြစ်မလဲ

Articulation

3 Rules of Influencing



PERSUASIVE MESSAGE



CREATING THE “REAL” VALUE

ဘယ်လိုပုံစံ စကားပြောမှာလဲ

မန်နေဂျာ - ငါမင်းဆီက Report ဒီနေ့ လိုချင်တယ်။

ဆက်လက်စဉ်းစားရန်

- ဘာဖြစ်လို့ လိုချင်တာလဲ။
- ဒါကြည့်မှ မင်းရဲ့ ဖောက်သည်တွေ ရဲ့အခြေအနေကိုလေ့လာလို့ ရမှာ။
- သိတော့ဘာဖြစ်မှာလဲ။
- သိမှ ဘာဆက်လုပ်ရမယ်ဆိုတဲ့ မှန်ကန်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် ချလို့ ရမှာ။
- အဲ့လိုဆုံးဖြတ်နိုင်တော့ဘာဖြစ်မှာလဲ။
- မှန်ကန်စွာဆုံးဖြတ်နိုင်ရင် မင်းရဲ့ ရောင်းအားတွေတိုးလာအောင်ကူညီနိုင်တာပေါ့။
- ရောင်းအားတက်ဖို့ အရေးကြီးလို့ လား။
- ရောင်းအားတက်လို့ ဘောနပ်စ်ရရင် မင်းလိုချင်တဲ့ကားလေး ဝယ်နိုင်မှာ ပေါ့လေ။

ဆွေးနွေးပါ။

- သင် နှင့် ဆွေးနွေးရမည့် သူလက် ခံနိုင်လောက်မည့် စကားစုတစ်ခုကို သေချာစွာရေးသားပါ။
 - အဓိက အကြောင်းအချက်
 - သူ့ အတွက်တန်ဖိုးရှိမည့် အချက်
 - ကျိုးကြောင်းဆီလျော်ခြင်း

ROLE-PLAY

- Using your case study...

You: Have a conversation with your stakeholder.

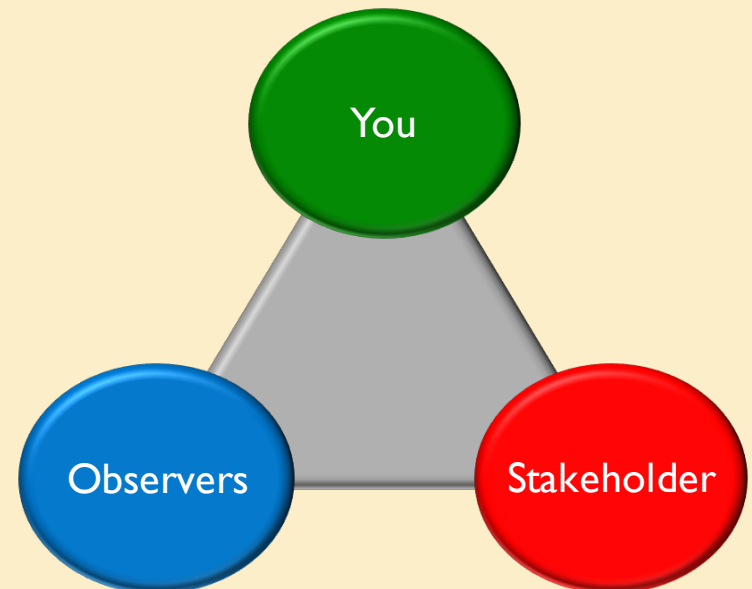
Stakeholder: Engage in the conversation as the stakeholder.

Observers: What did the person do well?
What could be done better?

10 minutes Planning

5 minutes Role-Play

Review and Feedback





THANK YOU