



אני והידע

שמעיה דוד

כל הזכויות שמורות © 2014



מי אנחנו

- שם
- מה אני עושה שקשור לכך שאני כאן?
- על מה אני חושב לכתוב?
- נסו לסכם בקצרה את מרכיבי 'כח העל' שלכם (כמיטב הבנתכם כרגע)



קצת אדמיניסטרציה

• סדר היום

- 10:00 – 11:15 פתיחה והרחבת 'כח העל'
- 11:30 – 13:00 'כח העל' שלי - והספר
- 13:00 – 13:45 הפסקת צהריים
- 13:45 – 15:15 מודל הידע שלי
- 15:30 – 17:00 הרחבת ומיקוד מודל הידע
- 17:15 – 18:00 סיכום היום והסבר על משימות העבודה העצמית



כמה כללים

- למה אנחנו פה?
- זמנים, מקומות, טלפונים, מחשבים, אוכל/שתיה, וובינרים
- דרכי עבודה בקבוצה
 - מול החומר
 - אישי / מקצועי
 - תמיכה הדדית. קבוצת הפייסבוק
- מידע נדרש
- עבודה מולי ומול הצוות
 - נושאים
 - מנגנונים, זמנים ותגובות

מרכיבי כח-העל (1)

- כתבו את המילים שלכם על הכרטיסיות (שמרו על הצבעים שלכם)
- הציגו את המילים
- מה אני רואה ששכחתי ומתאים גם לי?
- בקשו מהבעלים של המילה לתת לכם אותה (לרשום בדף שלכם)
- ולהסביר (בע"פ) למה הוא התכוון



מרכיבי כח-העל (2)

- העתיקו לדף את הנושא ואת המילים שלכם
- העברה לספר:
בעבודה בזוגות – מה כדאי שיהיה בספר / בנושא
שקשור למרכיבים האלו?
- הרחבת משמעות:
מה זה " _ _ _ " בעיניך?
מה אני לומד מכך על מה שאני צריך לכתוב?

מרכיבי כח-העל (3)

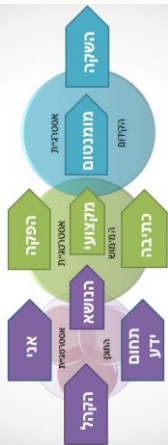


הפסקה

ממשיכים ב-13:45

מודל הידע

- מודל ידע: הצגה סכמטית מתומצתת של ידע
- עונה על השאלות החשובות בתחום
- אנחנו מחפשים שני מודלים -
 - מודל מרחב הידע הכולל
 - התאמת המודל הכולל לנושא הספציפי



דוגמה



תהליכים

ניהול

אמזון

על מה
אכתוב?

אנגלית

איך להפיק/
להוציא לאור?

איך
למכור?

ספר
מקצועי
מצליח

איך
כותבים?

ידע כללי

מה המטרה
שלי?

למי אני
כותב?

שיווק

מאמן

מקדם

יצרתיות

אינטגרציה

שיווק
באינטרנט

מחפשים קשרים



עקרון הקשר

ספר
מקצועי
מצליח

ניהול ותהליכים
מקלים על הביצוע

ניהול
תהליכים

כתיבה

אני כותב עבור
הקהל – אבל יש לי
גם מטרות משלי

המכירות חייבות
לממן את ההפקה

הפקה/
הוצ' לאור

נושא/
תוכן

מטרה
אישית

מכירה

קהל

שיווק

שיווק טוב =
מכירות קלות

שיווק אפקטיבי
מתחיל בקהל

שיווק
באינטרנט

מחפשים מבנה

אינטגרציה

מאמן

ניהול

ידע כללי

תהליכים

הוצ' לאור
הפקה/

כתיבה

איכות

מטרה
אישית

אנגלית

נושא/
תוכן

אמזון

קהל

שיווק

מקדם

יצרניות

מכירה

שיווק
באינטרנט

ספר
מקצועי
מצליח

איכות

מאמן

ידע כללי

ניהול

תהליכים

כתיבה

מטרה אישית

מקדם

נושא/תוכן

שיווק

שיווק באינטרנט

קהל

מכירה

הוצ' לאור/הפקה

יצרניות

אינטגרציה

ספר מקצועי מצליח

Coaching Success

כל הזכויות שמורות לשמיעה דו



מנסים לראות את התמונה הגדולה

איך לכתוב ולהוציא
לאור

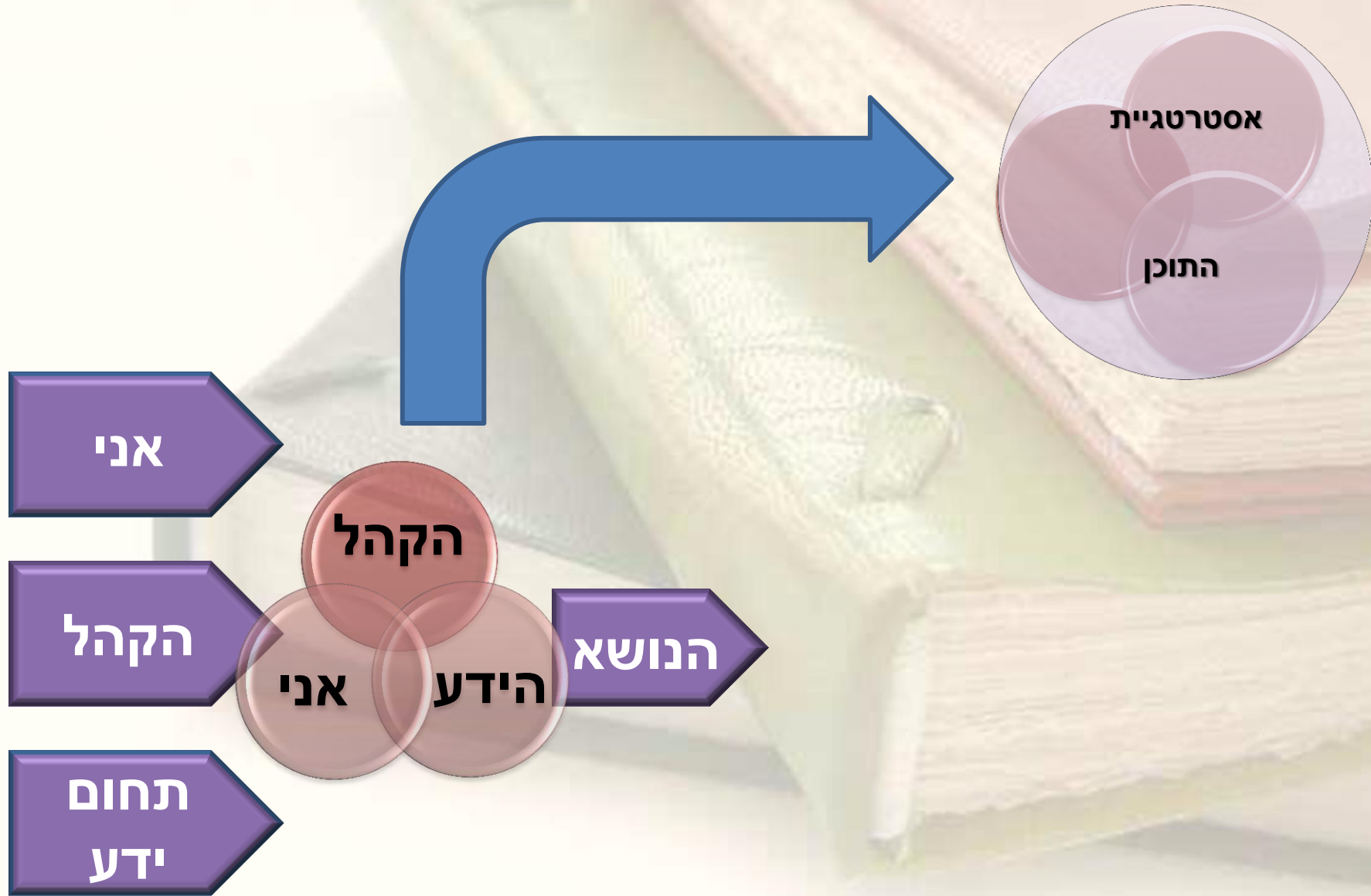
על מה לכתוב

ספר
מקצועי
מצליח

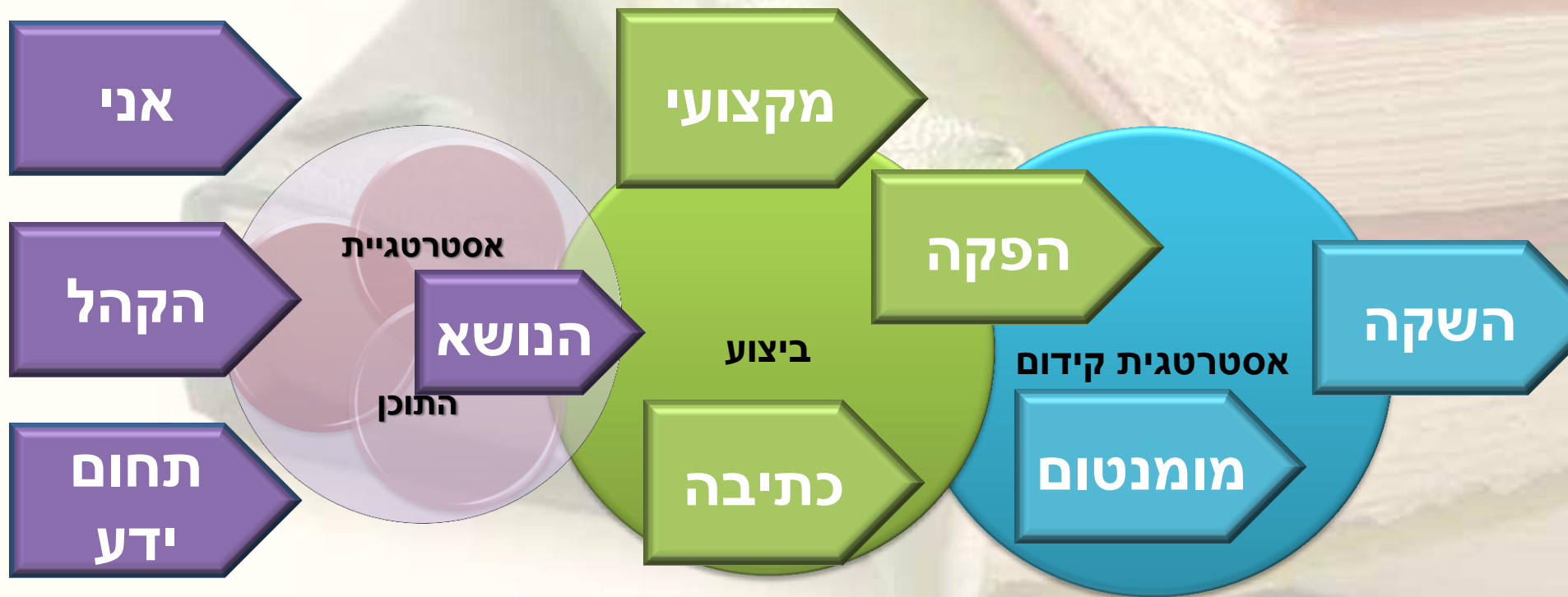
איך לקדם ולמכור

ולחבר הכל

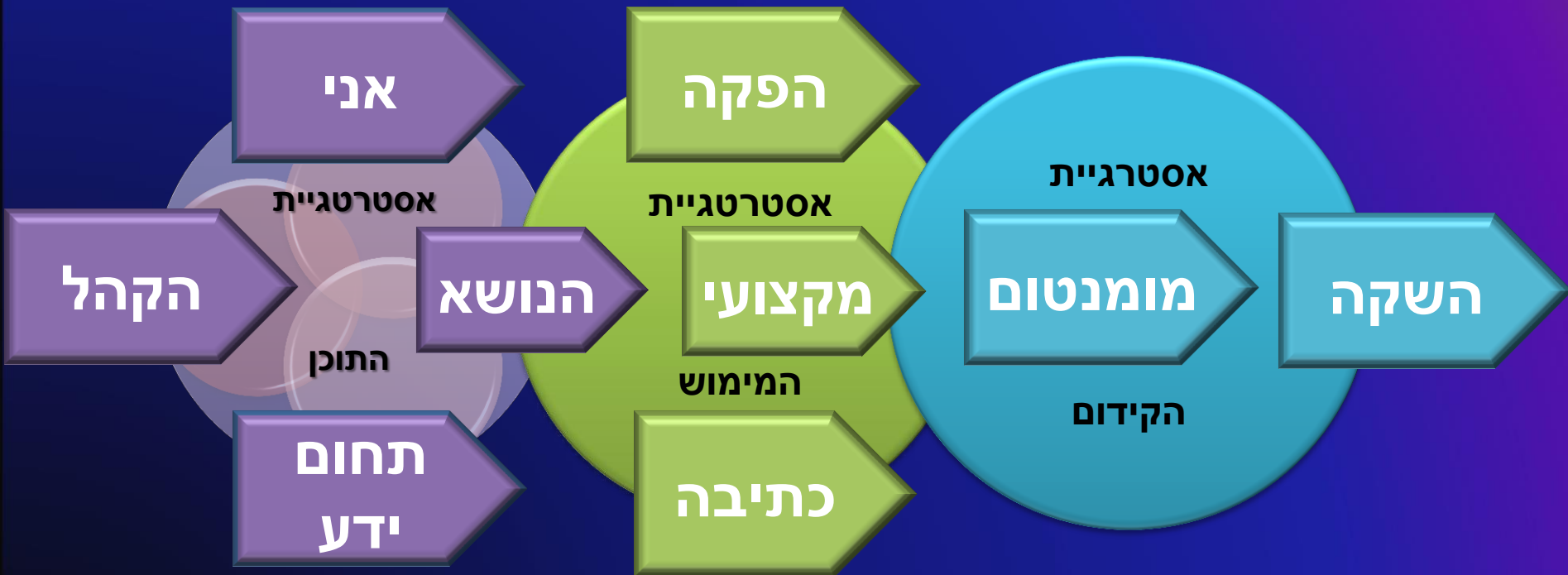




איך הכל מתחבר? (ואם אפשר – באלגנטיות)



מודל החללית



התחילו לבנות את המודל שלכם

- במרכז - הנושא הכללי / הבעיה / התחום / הצורך
- בתחום הקרוב – ידע, היבטים מקצועיים, עקרונות יסוד וכו'
- בהיקף – מרכיבי "כח העל" שלכם ומרכיבים נוספים של גוף הידע והיכולות שלכם.
- איזה קשרים רלוונטיים?
- מה העקרונות שמייצגים הקשרים?



המודל הראשוני

- כעת נסו לשרטט תרשים כלשהו על הגיליון הגדול



זמן לחוכמת הקבוצה

- השאירו את המודל שלכם על השולחן
- עברו להסתכל על המודלים של האחרים ורשמו להם הצעות –
 - מה לא מובן?
 - מה חסר?
 - מה כדאי להוסיף?
 - מה כדאי לשנות?



משימות בית

• "על המחבר"

- מי אני
- מאיפה באתי לעניין (מה רלוונטי בסיפור שלי)
- מדוע אני עושה את מה שאני עושה



משימות בית

• "הקדמה"

- מה הרקע שמוביל לספר הזה? איך הספר מתחבר לתחומי הידע הרלוונטיים?
- איך הספר מתחבר למרכיבי כח-העל ומודל הידע שלי?
- מדוע אני כותב את הספר?

