

Мастер класс

*Люди думают, что время бежит,
а время думает, что люди проходят.*

КАК СТАТЬ УСПЕШНЫМ В БИЗНЕСЕ ПОЗНАВ СВОИ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Успех - или успешная деятельность - способность человека полностью реализовать свой творческий потенциал принося пользу людям.

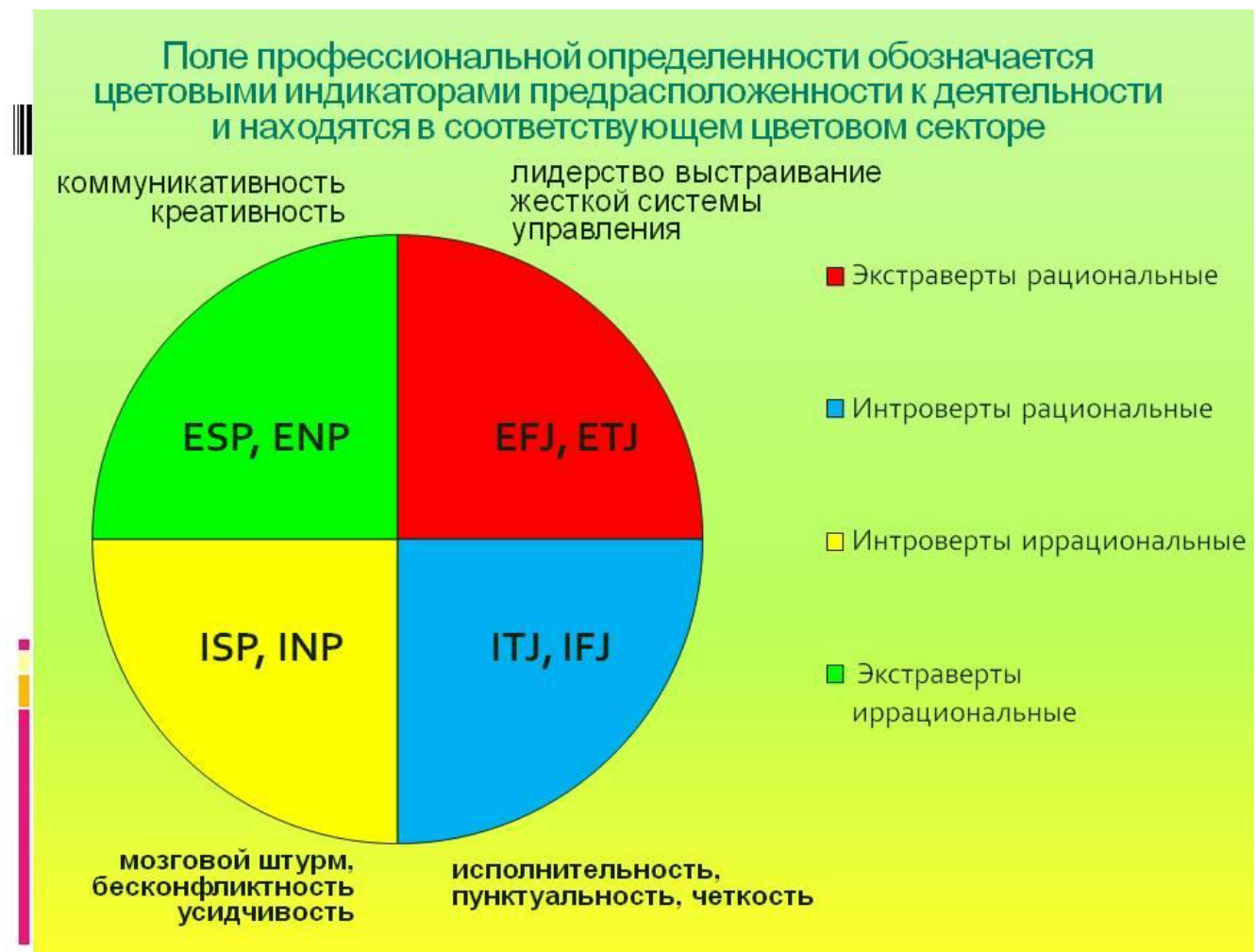
Достижима цель

Найти свою нишу в бизнесе и определить свою роль.

Ниша - это кто ты по духу - часть бизнес пространства в которой деятельность, к которой человек предрасположен, максимально востребована.

Роль – что и как ты будешь делать, используя свои сильные стороны

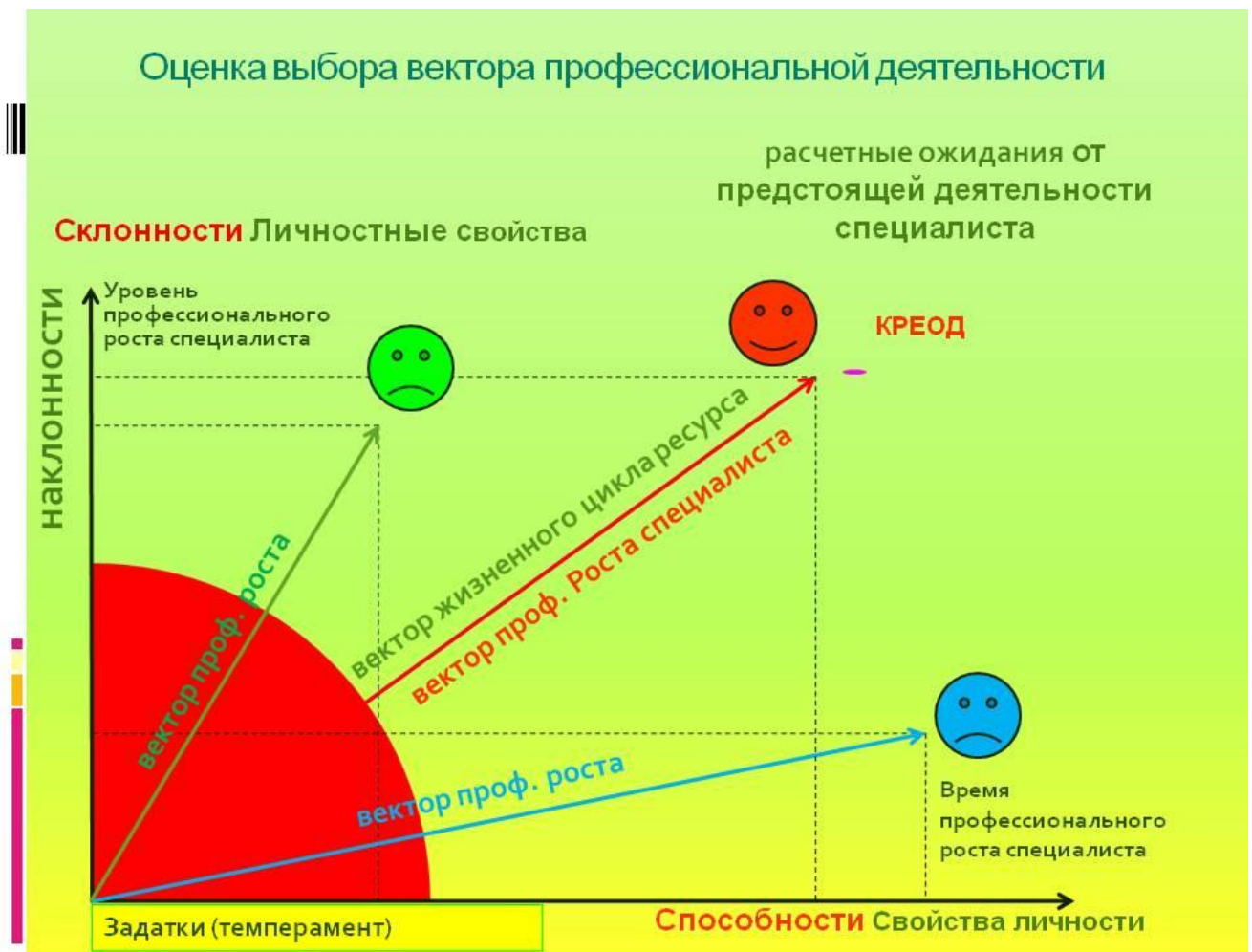
– заранее определенная совокупность правил устанавливающих допустимое взаимодействие между людьми.



Поле профессиональной определенности есть вектор в направлении успешной деятельности человека.

Задачи, которые мы вместе решим как:

- ✓ Выявить свои сильные и слабые стороны, составить свой психологический портрет.
- ✓ Определить предрасположенность к конкретному виду деятельности.
- ✓ Узнать сильные и слабые стороны партнера по бизнесу.
- ✓ Создать успешную команду дополняя свои слабые стороны сильными сторонами партнера по бизнесу.



Темперамент - (задатки) - природное свойство, определяемое силой и подвижностью нервной системы.

Характер – проявление свойств личности, состоящих из индивидуальных психофизиологических различий данных при рождении в основе которых лежит темперамент.

Темперамент дается каждому свой, а **характер** формируется на основе темперамента и социального окружения.

Креод – Темперамент, и основанные на нем способности и склонности присутствуют в равных долях и проявляются в **чертах характера**.

Черты характера – это существенные свойства человека, из которых с определенной логикой и внутренней последовательностью вытекает одна линия поведения, одни поступки и одно отношение к делу.

Характер это внутренний стержень человека – печать Творца!

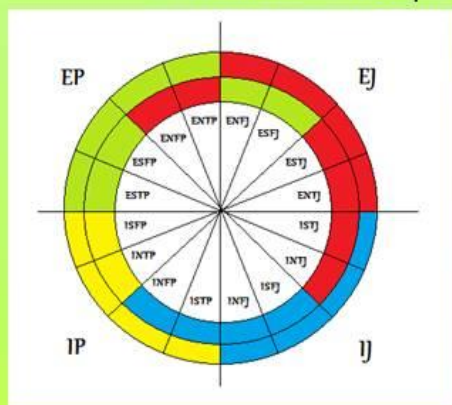
Что Вы узнаете в результате нашей совместной работы.

*Невозможное становится реальным
когда человек просыпается к действию.*

1. Как грамотно «вписаться» в коллектив, что необходимо знать о себе для выстраивания комфортных отношений для успешной работы?
2. Свои слабые и сильные стороны, темперамент и свой характер.
3. Какую роль Вы исполняете или будете выполнять в команде?
4. Какую задачу в соответствии с ролью Вы будете наиболее успешно решать?
5. Какова Ваша роль относительно деятельности, к которой Вы предрасположены?
6. Предрасположенность к стилю руководства коллективом

Поле профессиональной определенности цветовые индикаторы деятельности

Для каждого из 16 психологических типов определяем
тип темперамента
ведущий радикал
Далее
выявляем склонность к лидерству и управлению.
Уточняем стиль руководства группой.
Составляем мотивационный профиль



Чем точнее определен
сектор тем точнее
определяется поле
профессиональной
определенности, тем выше
внутренняя мотивация к
предстоящей
деятельности и как
следствие **ОБУЧЕНИЮ**

Представители

красного сектора (E/J)
обладают лидерскими
качествами и способны к
созданию команды.

зеленого сектора, (E/P)
обладают инновационно-
креативным мышлением,
способны к организации
коммуникативных связей.

синего сектора (I/P)
предрасположены к
управленческой, регламентной
деятельности, способны
руководить стабильной
устойчивой системой.

желтого сектора (I/P)
склонны к эмотивному стилю
управления, ориентация на
коллективное мнение

Стили руководства

ориентация на самого себя - жесткое управление создаваемой им системой
ориентация на интересы дела – достичь любым способом.
ориентация на официальную субординацию и регламентированную деятельность
психологический климат и взаимоотношения в коллективе

В бизнесе успешен тот, у кого востребованы его сильные стороны!



Наша тестирующая программа позволит Вам **узнать** свои **сильные** и слабые стороны, тип темперамента, а затем мы вместе с Вами выявим предрасположенность к определенному **виду деятельности**.

Идти на рынок нужно в зависимости от спроса на твою деятельность, а не от рынка к своим потребностям.

P/S Принципиальная разница между **общей психологией** – (**человек может все**), и **дифференциальной** (**у человека есть сильные, а есть и слабые стороны**), в том, что он может **достичь любой цели**, но с разным количеством пота или крови!

В жизни и в бизнесе нужно экономить не время, а энергию своей деятельности в единицу времени! Человек, применяющий в практической деятельности свои сильные стороны, значительно экономит энергию потому и успешен.