

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ИНСТИТУТ СОЦИОНИКИ

Соционические технологии в мотивации и управлении персоналом: перспективы на завтра

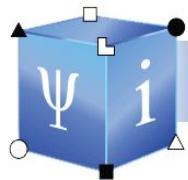
**Прокофьева Т.Н.
Девяткин А.С.**

www.socionics.ru

+7 (495) 649 70 74

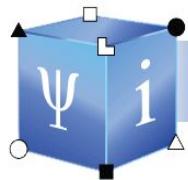
+7 (916) 362 84 72

Москва, Проспект Мира, д. 95 стр. 3

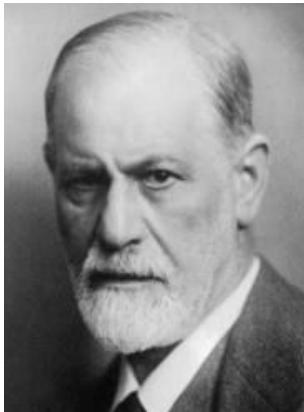


Структура вебинара:

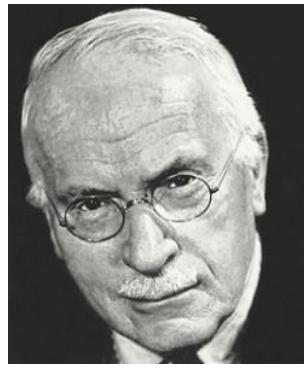
- | | |
|-------|---|
| 12:00 | Часть 1: История вопроса, развитие и применение соционических технологий |
| 12:20 | Вопросы |
| 12:30 | Часть 2: Профориентация в соответствии с психологическим типом |
| 12:50 | |
| 13:00 | Вопросы |
| 13:20 | Часть 3: Нематериальная мотивация исходя из типа личности |
| 13:30 | Вопросы |
| | Окончание |



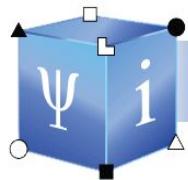
История вопроса: структура личности, типология Юнга и открытие новой науки



3. Фрейд: человеческая психика имеет структуру:
сознание (ego)
предсознание (super-ego)
подсознание (id)



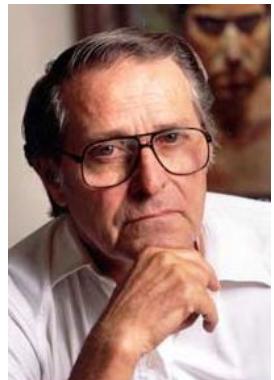
К.Г. Юнг выделил 8 психологических типов, определив 4 базовые функции психики:
мышление, чувство, интуиция, ощущение
и две установки: *экстраверсия и интроверсия*
Структура психики по Юнгу наполнена в соответствии с психологическим типом



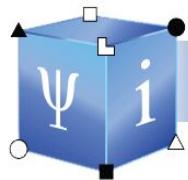
Типологический подход к управлению персоналом в США



Кэтрин Бриггс, ученица Юнга, посещавшая его лекции, и её дочь Изабель Бриггс-Майерс, разработали типологический опросник MBTI



Д. Кейрси, развивая идеи Майерс и Бриггс, выделяет четыре группы типов, называя их темпераментами: NT, NF, SJ, SP.



Открытие соционики



А. Аугустинавичюте: «Люди всегда мечтали жить в хороших отношениях с другими людьми, мечтали быть понятыми и хотели понимать других. Мечтали все, удавалось немногим».

В соционике тип личности определяется не одной, как у К.Г. Юнга, а двумя сильными функциями

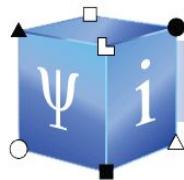
Она описала 16 типов, построив их на юнговских признаках

Экстраверсия – интроверсия

Логика – этика

Интуиция – сенсорика

Рациональность – иррациональность



Расстановка персонала, уточнение профессиональной специализации

Интуиция

Научно-исследовательская
сфера деятельности

«Исследователи»

Гуманитарная
сфера деятельности

«Коммуникаторы»
«Гуманитарии»

Логика

N

NF

St

SF

Производственно-
управленческая
сфера деятельности

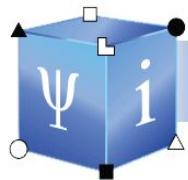
«Управленцы»

Социальная
сфера деятельности

«Социалы»

Сенсорика

Этика



«Исследователи» : NT

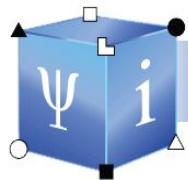


Исследовательская, научная, аналитическая работа – сфера изучения объективных законов природы и общества, нового, непознанного

Подходит работа, связанная с:

- Анализом фактов
- Поиском и познанием необычного
- Построением прогнозов, стратегии
- Проведением исследований





«Гуманитарии» : NF



Сфера взаимодействия людей в области культуры, религии, отношений в обществе, идеологии, психологии, интерес к внутреннему миру человека

Подходит работа, связанная с:

- Созданием психологической атмосферы
- Воодушевлением, мотивацией людей
- Умением разобраться в тонкостях души
- Влиянием на общественное мнение
- Рекламированием чего-либо или кого-либо





«Социалы» : SF

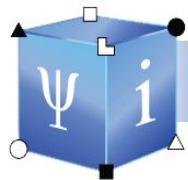


Сфера непосредственного взаимодействия людей, конкретная забота о конкретном человеке: медицина, торговля, обслуживание.

Подходит работа, связанная с:

- Заботой о красоте и здоровье
- Организацией отдыха и развлечений
- Обустройством уюта и комфорта
- Гармонизацией общения





«Управленцы» : ST

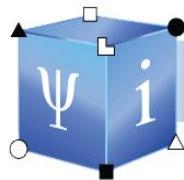


Производственно-управленческая деятельность – сфера организации производственных процессов, управления людьми и ресурсами, интерес к функциональному обустройству окружающего мира

Подходит работа, связанная с:

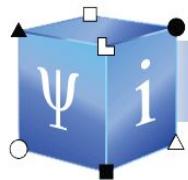
- Организацией дел
- Расчетом ресурсов
- Распределением обязанностей
- Выдачей четких инструкций
- Оценкой качества и надежности





Нематериальная мотивация сотрудников с учетом их типа личности





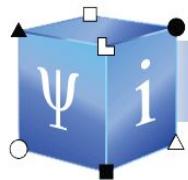
Настой на уникальность, необычность («Рыцари») : EN



Характерно нестандартное мышление и инновационных подход к решению задач.

Мотивируются необычностью, перспективностью задачи, ее интеллектуальной сложностью и увлекательностью.

- отметить инновационность его замыслов, смелость предложенного решения и неординарность выбранного метода.
- сказать, что он - последняя надежда решить рабочую головоломку, с которой до сих пор никто не справился
- свободный график работы, внимательное отношение к замыслам сотрудника, учёт мнения по вопросам инноваций



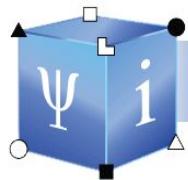
Настой на высокий статус, власть, престиж, награды («Короли») : ES



Мотивируются повышением статуса, престижным положением, карьерным продвижением, властью, влиянием, наградами, медалями.

Окружите «королей» вниманием, дайте им почувствовать их вес и значимость для компании

- переименуйте название его должности,
- обеспечьте атрибутами «сильных мира сего»: дорогие визитки, персональный помощник и пр.
- подчёркивайте сильные позиции компании — её масштаб, авторитет, весомость бренда.



Настой на благосостояние, уровень и качество жизни («Дамы») : IS

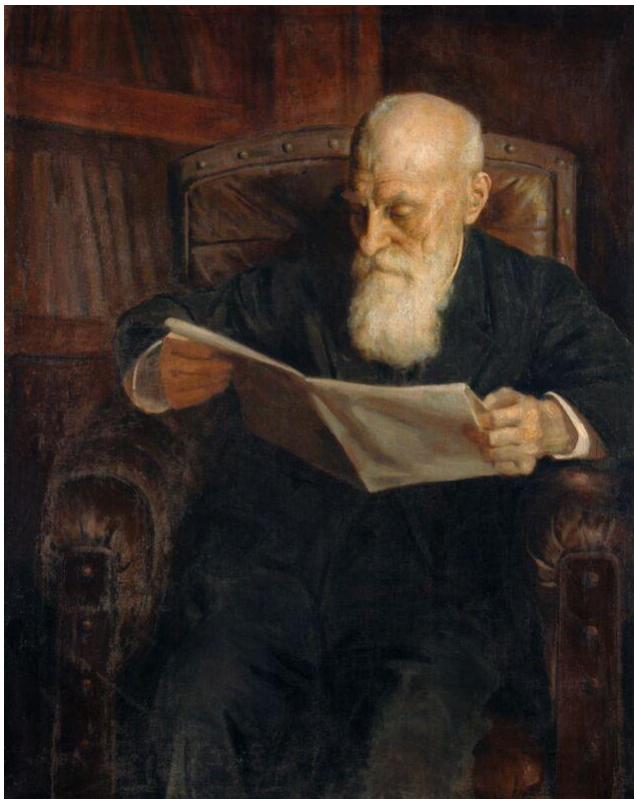


Мотивирует хорошее материальное обеспечение, комфортные условия работы, гарантии стабильного будущего, уверенность в завтрашнем дне, качество жизни.

- денежные премии и бонусы
- оплатой фитнес-карт, обедов и путёвок в оздоровительные лагеря для детей.
- Им приятно узнать, что доверенную им работу они выполнили как нельзя лучше, не упустив ни одной детали, по ходу наведя порядок во всех смежных вопросах.
- удобное рабочее место,
- долговременный контракт,
- увеличение постоянной части заработной платы (больше оклад, меньше процент).

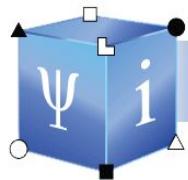


Настрой на личный интерес («Пажи») : IN



Мотивирует личная заинтересованность, глубокий внутренний интерес к предмету или методам, где нужно глубоко проникнуть в суть решаемой задачи.

- курсы повышения квалификации
- направление на тренинг
- определённая самостоятельность в выборе средств и методов работы
- интересные для него задачи, способствующие его личностному и профессиональному росту.



В чем Вам могут помочь соционические технологии

1. Профориентация
2. Нематериальная мотивация
3. Ведение переговоров
4. Выдача адресных заданий
5. Понимание своих сильных и слабых сторон
6. Выбор стиля управления
7. Разрешение конфликтов
8. Планирование карьеры
9. Улучшение коммуникативных навыков
10. Индивидуальный подход к человеку
11. Нахождение подхода к руководству
12. Ведение бизнеса в индивидуальном стиле



НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ИНСТИТУТ СОЦИОНИКИ

Спасибо за внимание!

Запись на консультации и обучение:

- +7 (495) 649-70-74
- +7 (916) 362-84-72
- socionics@socionics.ru

Москва, Проспект Мира, д. 95 стр. 3

www.socionics.ru