Психология в предпринимательстве

Психологическое сопровождение предпринимательской деятельности включает в себя следующие направления: психологическую диагностику, психологическую коррекцию, психологический тренинг, психологическое просвещение, психологическое консультирование

Психокоррекционная работа

Методы:

Визуализация

Психогимнастика

Аутогенные тренировки, медитации, арттерапия

Дыхательные техники

Краткосрочная позитивная терапия

Тренинг инокуляции стресса (работа с самооценкой и осмыслением проблем, работа с когницией).

Результаты:

1. Повышение работоспособности
2. Снятие утомления
3. Умение владеть собой и способности к гармоничному принятию решения в стрессогенных ситуациях
4. Формирование навыков преодоления стресса
5. Умение ставить и достигать цели
6. Поиск ресурсов для решения проблем
7. Снятие напряжения и негативных эмоций

Психологическое консультирование

Коучинг-консультирование

<u>Суть</u> коучинга: **умело оптимизировать человеческие ресурсы, которыми обладает компания, раскрытие потенциала каждого сотрудника**

<u>Схема</u> работы коуча

Психологическое просвещение

Психологическая грамотность –
залог успеха организации

Виды психологического просвещения: тренинги, семинары, мастер-классы, лекции, психологическая служба в организации

Результаты

- Коммуникативная компетентность менеджеров
- Оптимальный социально-психологический климат в коллективе
- Мотивация персонала
- Эффективность деловых переговоров
- Гармония личной и профессиональной жизни предпринимателя
- Психологическая саморегуляция личности предпринимателя

Кроме того, под **психологическим просвещением** можно понимать **усвоение** современными управленцами **знаний** о том, какими **мотивами** руководствуется человек при принятии решений, какими **качествами** должен обладать сотрудник, какие **воздействия**, кем и с какой целью оказываются на человека, занимающего активную жизненную позицию.

Мотивы

Чем руководствуются в своих действиях сотрудники, клиенты?

Качества

Какими качествами должен обладать:
а) предприниматель;
б) наемный работник

Воздействия

Кто воздействует?
Как воздействует?
С какой целью воздействует?
Как проводить встречное воздействие?

Тренинговая работа

Цель: повышение коммуникативной компетентности, т.е. обучение эффективным навыкам общения

<u>Виды</u> тренингов:

- **Тренинг командообразования**
- **Стресс-менеджмент**
- **Тайм-менеджмент**
- **Тренинг переговоров**
- **Тренинг управление конфликтом**
- **Тренинг по целеполаганию**
- **Тренинг продаж**
- **Тренинг эффективной презентации**
- **Тренинг уверенности в себе**

<u>Результаты</u>:

- **Сплочение коллектива**
- **Создание корпоративной культуры**
- **Снятие стресса и повышение работоспособности**
- **Умение планировать и управлять временем**
- **Умение эффективно вести переговоры**
- **Навык разрешение конфликтных ситуаций**
- **Умение ставить и достигать цели**
- **Эффективный сервис и общение с клиентами**
- **Мотивация персонала**
- **Эффективный отбор персонала**
- **Повышение самооценки и уверенности**
- **Умение эффективно презентовать товар потребителям**