

SLUŽBA EXPERT CALLISTO

JAK DOSÁHNOUT VÝSLEDKU S RŮZNÝMI LIDMI

Jde o první ze dvou programů, provádějících rychlý praktický úvod do problematiky oboru Performance Tuning® (volně na něj navazuje program Mind Set Management v praxi), který může být využit i jako samostatný program. V tomto programu se rozvíjí schopnost manažera dovést k žádoucímu výsledku své podřízené s využitím znalosti jejich skrytých podvědomých zdrojů výkonu daných jejich typem osobnosti, aniž by se musel stát jakýmsi polovičním psychodiagnostikem, jak tomu zpravidla bývá u osvojování si tradičních manažerských nástrojů osobnostní typologie. Manažer je díky tomu schopen nalézt unikátní přístup vůči každému ze svých podřízených, díky kterému dosáhne vysoké účinnosti svého vedení k zadaným cílům. Doslova tak manažer pochopí „co na koho platí“ a „jak se s každým dohodnout“ i „jak dosáhnout motivace různých lidí“. Manažer si osvojí i praktické základy jednoho z nejsilnějších systémových manažerských nástrojů, řízeného využití vlivu tzv. členství, tedy vlivu skupiny na chování jednotlivce. Manažerova řízená práce s vlivem skupiny na chování jednotlivce dokáže ovlivňovat jeho fungování, a tedy i výkon, dokonce mimo jeho vědomou vůli. Program k tomu využívá praktickou aplikaci poznatků a vědeckých objevů tzv. systemického přístupu (systémový přístup zaměřený specificky na živé systémy), mind set managementu (mladé manažerské disciplíny umožňující dosahování cílů, které se zdály být nedosažitelné) a sales hypnozy (výsledků výzkumu 2500 nejúspěšnějších obchodníků a manažerů USA vedeného specialisty na zacházení s nevědomými procesy v mozku). Všechny tyto oblasti stály u zrodu zmíněného oboru Performance Tuning®, který umožní manažerům překonat u svých podřízených většinu skrytých překážek daných povahovými vlastnostmi, zapojit obrovskou moc vlivu skupiny na chování jednotlivce, posunout limity přesvědčení o tom, co je možné a dosažitelné a vést lidi k vysokým výkonům.

Jde o první ze dvou programů, provádějících rychlý praktický úvod do problematiky oboru Performance Tuning® (volně na něj navazuje program Mind Set Management v praxi), který může být využit i jako samostatný program. V

tomto programu se rozvíjí schopnost manažera dovést k žádoucímu výsledku své podřízené s využitím znalosti jejich skrytých podvědomých zdrojů výkonu daných jejich typem osobnosti, aniž by se musel stát jakýmsi polovičním psychodiagnostikem, jak tomu zpravidla bývá u osvojování si tradičních manažerských nástrojů osobnostní typologie. Manažer je díky tomu schopen nalézt unikátní přístup vůči každému ze svých podřízených, díky kterému dosáhne vysoké účinnosti svého vedení k zadaným cílům. Doslova tak manažer pochopí „co na koho platí“ a „jak se s každým dohodnout“ i „jak dosáhnout motivace různých lidí“. Manažeři si osvojí i praktické základy jednoho z nejsilnějších systémových manažerských nástrojů, řízeného využití vlivu tzv. členství, tedy vlivu skupiny na chování jednotlivce. Manažerova řízená práce s vlivem skupiny na chování jednotlivce dokáže ovlivňovat jeho fungování, a tedy i výkon, dokonce mimo jeho vědomou vůli. Program k tomu využívá praktickou aplikaci poznatků a vědeckých objevů tzv. systemického přístupu (systémový přístup zaměřený specificky na živé systémy), mind set managementu (mladé manažerské disciplíny umožňující dosahování cílů, které se zdály být nedosažitelné) a sales hypnozy (výsledků výzkumu 2500 nejúspěšnějších obchodníků a manažerů USA vedeného specialisty na zacházení s nevědomými procesy v mozku). Všechny tyto oblasti stály u zrodu zmíněného oboru Performance Tuning®, který umožní manažerům překonat u svých podřízených většinu skrytých překážek daných povahovými vlastnostmi, zapojit obrovskou moc vlivu skupiny na chování jednotlivce, posunout limity přesvědčení o tom, co je možné a dosažitelné a vést lidi k vysokým výkonům.