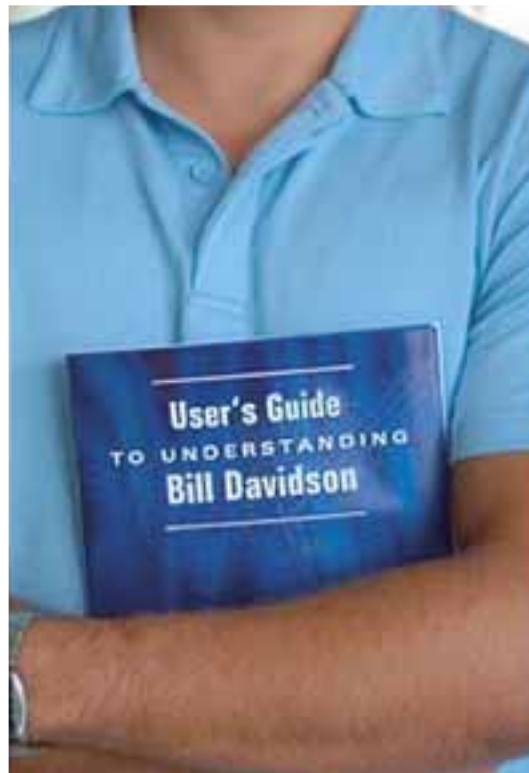


**ДО ТЕХ ПОР, ПОКА
ЛЮДИ С ИНСТРУКЦИЯМИ ПО ОБЩЕНИЮ
И ВЗАМОДЕЙСТВИЮ С НИМИ
К ВАМ НЕ ПРИХОДЯТ**



.... ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ SDI®





Strength Deployment Inventory

ДОКАЗАННЫЙ, НАГЛЯДНЫЙ МЕТОД....

SDI® - это обучающий метод, основанный на Теории отношений, использующий набор уникальных инструментов, которые дают возможность научиться эффективно и точно понимать мотивы и ценности, стоящие за поведением людей.

Научившись распознавать мотивационные ценности – свои личные и ценности других людей, - мы значительно увеличим способности эффективного общения, взаимодействия и решения конфликтов.



ВИДЕНИЕ :

Мы смотрим в будущее и видим мир, в котором:

- ° Эффективные отношения рассматриваются как важный элемент успеха отдельных людей и целых организаций
- ° Признаются и ценятся сильные стороны людей, так как они сами и другие люди понимают их мотивы
- ° Предотвращаемые конфликты устранены
- ° Все конфликты разрешаются таким образом, чтобы достичь положительных результатов и восстановить личную значимость сторон, вовлеченных в конфликт
- ° Люди чувствуют себя в силах выбрать свое поведение в зависимости от желаемого результата

Мы можем приблизиться к такому будущему, создав общий язык взаимоотношений, сделав SDI частью культуры наших клиентов.

www.PersonalStrengths.com

■ SDI предназначен для практического применения

SDI - эффективный способ интегрировать навыки управления отношениями и конфликтами практически в любую программу обучения и развития.

SDI используется в программах по лидерству, эффективной коммуникации, управлению изменениями, управлению проектами, управлению конфликтами, построению команд, коучинге, продажах, навыках влияния и др.

■ SDI с уважением относится ко всем различиям...

Это уникальная методика распознавания мотивационных ценностей, сильных поведенческих сторон и возможностей взаимодействия с разными людьми.

■ SDI объясняет мотивы наших действий...

Это «рентгеновский» снимок, позволяющий осознать, кто мы есть, и дающий возможность эффективно развиваться.

■ SDI деперсонализирует конфликт ...

Это неагрессивный метод предупреждения и решения межличностных конфликтов.

■ SDI легко запоминается...

Это экспериментальный метод представления значимых понятий наглядным способом.

SDI: ПОРТРЕТ СИЛЬНЫХ СТОРОН И ПОРТРЕТ ПРЕУВЕЛИЧЕННЫХ СТОРОН

.... ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ И УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ

SDI отображает картину любых отношений...

Благодаря графическому представлению, члены команд или других рабочих групп могут одновременно видеть результаты друг друга. На цветных диаграммах хорошо видно, как различия мотивационных стилей могут быть источником эффективного взаимодействия, и в то же время, как эти же различия могут непреднамеренно привести к недоразумению и конфликту между людьми, как это показано на следующем примере...

В : ПЕТР

(**СИНИЙ** сектор или **Альтруистически-Поддерживающая мотивация**)

вероятно, будет заботиться о росте и благополучии других. В конфликтных ситуациях, вероятнее всего, будет вначале осторожен и внимателен к фактам.



А : АННА

(**КРАСНО-ЗЕЛЕНЫЙ** сектор или **Рассудительно-Соревновательная** мотивация)

вероятно, будет заботиться о стратегии и разумной конкуренции. В конфликтной ситуации примет вызов и будет настойчивой.

ДИНАМИКА ОТНОШЕНИЙ:

ПЕТР и **АННА** могут ценить друг друга за различия и эффективно работать вместе, либо между ними может возникнуть конфликт, если они будут воспринимать сильные стороны друг друга, как слабости.

Потенциальные источники конфликта в этих отношениях могут быть следующие:

- **ПЕТР** может изначально воспринимать **АННУ** как нечувствительную, агрессивную или манипулирующую.
- **АННЕ** может казаться, что **ПЕТР** - чрезмерно эмоциональный, слишком чувствительный, или, что он не видит перспективы.

Ознакомившись с результатами SDI, они смогут обсудить свои отношения, понимать мотивы друг друга, научиться эффективно общаться и взаимодействовать, решать текущие или потенциальные конфликты.

SDI может помочь Вашей организации не только решать конфликты, но также:

- Вовлечь своих сотрудников и получить от них большой вклад
- Обеспечить наивысший стандарт обслуживания
- Мотивировать людей в трудные времена
- Развивать лучшие способности
- Создать эффективную команду и обеспечить открытое, конструктивное общение
- Создать имидж предпочтительного работодателя

Автор Теории Построения Отношений (SDI) – Элаяс Портер – профессор психологии и философии. Этой теории более 40 лет. Она имеет достоверную философскую основу, рассматривает стратегию конфликта и предоставляет инструменты, позволяющие продолжить развитие.

ЗА ПРЕДЕЛАМИ САМОПОЗНАНИЯ. Исследования SDI: ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ и ОЖИДАНИЯ

КАК ДРУГИЕ ВОСПРИНИМАЮТ ВАС?

ЧЕГО ОЖИДАЮТ ОТ ВАС?



МОЖНО ПРОДОЛЖИТЬ ОБУЧЕНИЕ, ИСПОЛЬЗУЯ ДРУГИЕ ИНСТРУМЕНТЫ SDI

Опросники Обратной связи® SDI и Ожиданий® SDI можно применять в программах индивидуального развития, в коучинге, а также в приложениях 360-градусов для планирования индивидуально развития, и обсуждения потенциального изменения восприятия и/или поведения.

Сравнительный анализ результатов Ожиданий и Обратной связи позволяет определить, как увеличить эффективность взаимодействия и уровень удовлетворения во взаимодействии.

КОМПАНИИ-ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

- Adobe Systems
- Agilent Technologies Pacific
- Cisco Systems
- Ericsson
- Hewlett-Packard
- IBM
- Intel
- Microsoft
- Sun Microsystems
- Deloitte
- Educational Services International
- Norton Consulting
- Otto Krueger Associates
- PricewaterhouseCoopers
- Bankers Trust
- Citicorp
- First Union National Bank
- United Bank
- The World Bank
- IFC
- Boeing
- Bombardier Aerospace
- Smith Kline
- Unilever
- Audi
- Rolls Royce
- Volkswagen
- Continental Express Airlines
- United Airlines
- DHL
- Colgate Palmolive
- Johnson & Johnson
- M&M Mars
- McDonalds Corporation
- Proctor & Gamble
- LVMH
- INSURANCE
- HEALTHCARE
- COMMUNICATIONS
- UNIVERSITY
- SOCIAL SERVICE
- и другие...

РАБОТАЕТ ОНЛАЙН-СИСТЕМА



**ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ SDI ТРЕБУЕТСЯ
ПОСЕЩЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИОННОГО КУРСА
И ПОЛУЧЕНИЕ СЕРТИФИКАЦИИ.**

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ Personal Strengths в СНГ:

- www.K-P-D.net
- Lyudmila.Belokon@K-P-D.net
- +380-50-464-02-07

ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ОБУЧЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ SDI

ОБРАЩАЙТЕСЬ к квалифицированному фасилитатору SDI:

- _____
- _____
- _____