



Козменко Станислав

Директор по персоналу
Агентства недвижимости
«Удачный выбор» г. Рязань

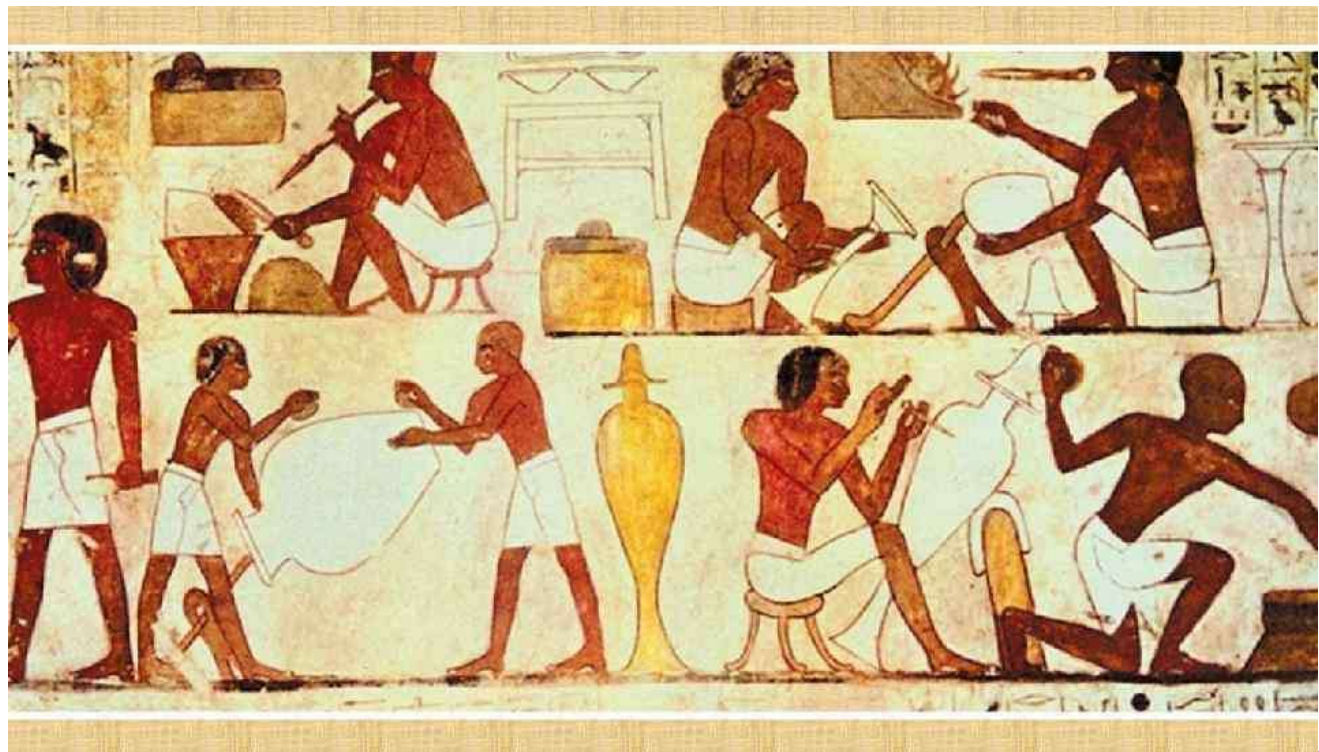
1999 г. Высшее образование. РВВКУС
Специализация «Управление подразделениями».
2010 г. Высшее образование. РГУ
Специальность «Национальная Экономика».
2022 г. Повышение квалификации. СТУ
Программа «Основы интегративных переговоров
и стратегий мирного разрешения конфликтов»

29-летний опыт создания и практического управления
коллективами численностью от 7 до 142 человек
в различных сферах.

Офицер запаса, ветеран боевых действий

HR-эксперт Российской гильдии риелторов
Участник Лиги HR-экспертов HeadHunter с 2019
Высшие брокерские курсы Международного жилищного
конгресса «HR в сфере недвижимости» 2020
Школа С.Ивановой «Искусство подбора персонала» 2023
Спикер Всероссийского жилищного конгресса 2024

**Автор курса «Метапрограммы в продажах
и управлении людьми. Проективные методики,
проективное интервью»**

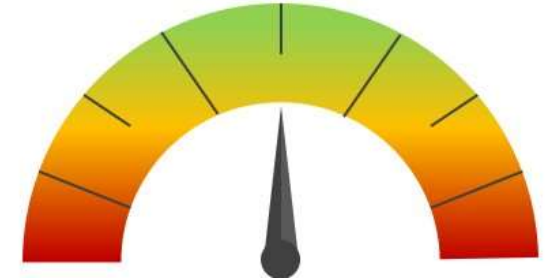


<https://rgr.ru/educat/>

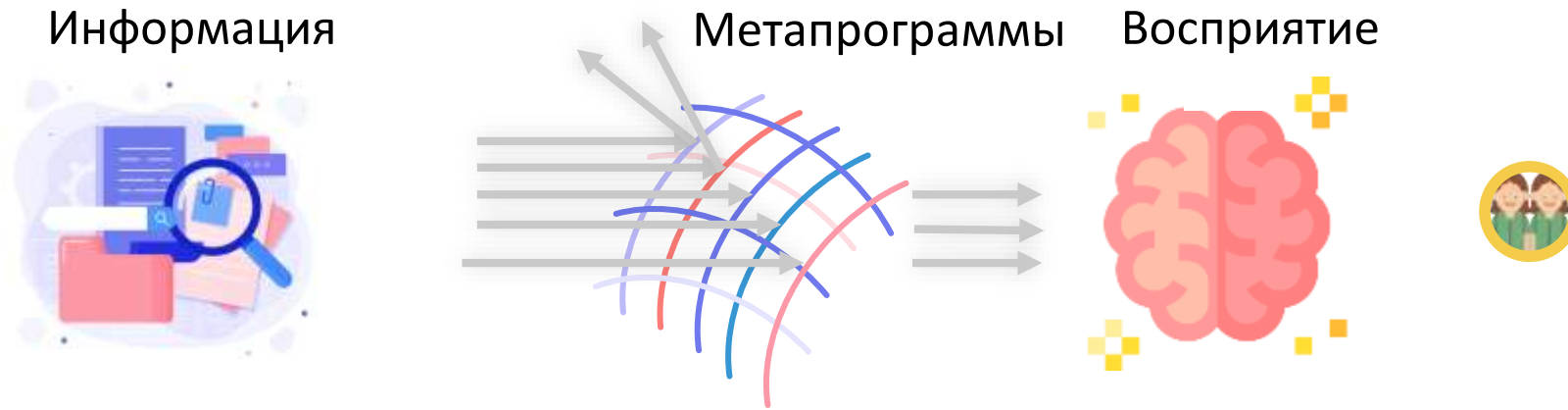




Метапрограммы – структурные составляющие личности человека, это именно то, что делает его уникальным.



Метапрограммы - фильтры между информацией и восприятием



Метапрограммы есть у всех. Они не делятся на хорошие и плохие. Метапрограмма это шкала. У каждой Метапрограммы есть свои + и -



Всего существует **51 метапрограмма**.

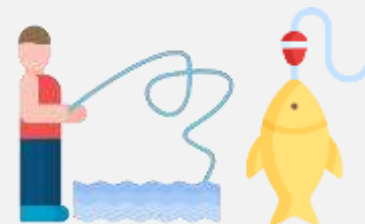
Специалисту, работающему с людьми, достаточно уметь определять **4-5**
ОСНОВНЫХ метапрограмм



Референция
Внутренняя-
Внешняя



Мотивация
Стремление-
Избегание



Локус внимания
Процесс - Результат



Локус контроля
Интернальный-
Экстернальный



Общее-
Частное



Процедуры-
Возможности



Сходство-Различие

Метапрограммы
можно

- выявить, оценить
- влиять через них
- на

решения



Умея определять метапрограммный профиль собеседника

Риелтор сможет

подстраиваться под образ мышления клиента, узнать его ключевые мотиваторы, понять его «картину мира» и способы восприятия им информации, выстроить тактику убеждения, подбирать аргументы, разговаривать с ним «на одном языке». При этом у клиента будет ощущение полного понимания с ним.

Руководитель сможет

получить новые эффективные навыки управления сотрудниками в **не директивном стиле**, который наиболее подходит в текущей ситуации нехватки персонала. Управлять мотивацией своих сотрудников, эффективно ставить им задачи, давать и получать обратную связь, влиять на их решения и поступки. При этом у сотрудника будет ощущение взаимопонимания с руководителем, удовлетворения от выполненных задач.

HR-специалист сможет

получить дополнительные инструменты для проведения собеседований, мероприятий по адаптации, удержанию персонала, повышению эффективности обучения и многое другое.

Любой человек сможет

Улучшить взаимопонимание с коллегами, родными и близкими. Увидеть дополнительные зоны своего личного развития.



Стремление-Избегание (Мотивация К – Мотивация ОТ)



Что я хочу преодолеть?
От чего хочу избавиться?
Как не должно быть ?
Что будет, если эту проблему не решить?

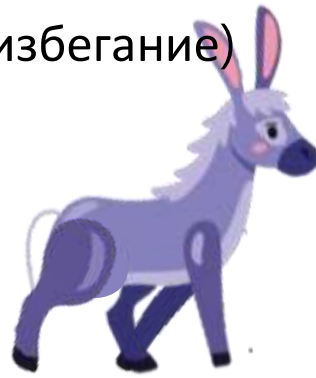
Лучше синица в руках, чем журавль в небе.
От добра, добра не ищут.
Семь раз отмерь, один раз отрежь.
Мой дом – моя крепость.

Чего я хочу достичь?
Что я хочу приобрести?
Как должно быть ?
Что я получу, если решу эту проблему?

Бери от жизни всё.
Если нельзя, но очень хочется, то можно!
Пришел, увидел, победил.
Вижу цель – не вижу препятствий.
Цель оправдывает средства.



Мотивация ОТ (избегание)



- негативные конструкции с частицей «не»
«не хуже», «не плохо», «не меньше», «незначительно»
- нужно/не нужно, должны/не должны
- формулировки «нормальный», «приемлемый»
- слова «проблема», «сложность», «затруднение» и пр.
- негативные глаголы (избежать, избавиться, помешать)
- частые ссылки на негативный опыт и прошлое время
- критичные высказывания по поводу планов и решений

Ценности имеют тенденцию к традиционности и консерватизму. Безопасность, простота, дисциплина, долг, качество, контроль, опыт, постоянство, репутация, экономия, семья, уединение, стабильность, традиционность, умеренность.

Спонтанно не рискуют и не стремятся к риску.

Мотивация К (стремление)



- позитивные конструкции, без частицы «не»
«лучше», «больше», «быстрее», «значительнее» и др.
- хочу, могу, можно, возможность, желательно
- формулировки «хороший», «классный»
- слова «решение», «задача»
- позитивные глаголы (получить, добиться, создать)
- ссылки на положительный опыт, а также на настоящее время и планы на будущее

Ценности имеют тенденцию, направленную на коммуникации и достижения.

Амбиции, жизнерадостность, известность, индивидуальность, инициатива, лидерство, общительность, активный отдых, разнообразие, стиль, удовольствие, успех, юмор.

Могут проявлять склонность к риску и принятию конъюнктурных решений.



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

