

Соціоніка і Бізнес

- Бізнес та його види і якості які треба мати бізнесмену.
- Бізнес різних квадрантів
- Функції
- Описи соціотипів в бізнесі в роботі і партнерстві
 - Екстраверти ЛОГІКИ
 - Шукач (Дон Кихот)
 - Маршал (Жуков)
 - Підприємець (Джек Лондон)
 - Адміністратор (Штірліц)
 - Екстраверти ЕТИКИ
 - Ентузіаст (Гюго)
 - Наставник (Гамлет)
 - Політик (Наполеон)
 - Порадник (Гекслі)
 - Інтроверти ЛОГІКИ
 - Аналітик (Робеспєр)
 - Інспектор (Максим Горький)
 - Критик (Бальзак)
 - Мастер (Габен)
 - Інтроверти ЕТИКИ
 - Посередник (Дюма)
 - Лірик (Есенін)
 - Хранитель (Драйзер)
 - Гуманіст (Достоевський)

Бізнес та його види і якості які треба мати бізнесмену.

Бізнес це - організація яка створює продукт в вигляді товару або надання послуг з метою отримання фінансової вигоди.

Бізнес буває **великий, середній** чи **малий**. Масштабний та не масштабний (вужьконаправлений)

Малий бізнес це

- Виготовлення малої продукції вручну. Більше підійде **інтровертам сенсорикам**.
- Малювання картин чи писання книжок - **інтровертам інтуїтам**.

Кожна соціонічна функція може бути дуже корисною у бізнесі! І має свої позитивні якості які може використовувати як підхід чи бачення продукту.

Також саме розуміння власних **сильних** сторін та **слабких** дозволяє підібрати партнера з конкретними рисами, які доповнять ваші слабкі позиції.

По принципу: те що мені потрібно, але я не можу цим займатись.

Приклад: Підприємцю потрібна продаж продукту.

кого обрати для даної ролі?

В такому випадку добре підходить в робочому темпі **Ентузіаст** (спільний темперамент та швидкість в роботі) і Ентузіаст швидко справляється з просуванням продукту в маси.

Чим може скористатись Підприємець в стосунках з Ентузіастом.

 **плюси**

- сильна енергія! на користь справі.
- певна наївність характеру не дає відчуття що партнер стане конкурентом і забере ресурс
- прокачка по рольовій партнера (заряджається від ділової логіки та посилює енергію в парі ефект надхнення та мотивація)

 **мінуси**

- Увага Ентузіаста не завжди на продажі продукту, а більше на взаєминах та практичних побутових питаннях.
- Нечіткість в подачі інформації

Якщо для порівняння візьмемо іншого важкого екстравертного соціала, і ми там можемо побачити що в стосунках з **Політиком** виникне значно більше конкуренції за ресурс та позиціонування. Для політика важливо бути першою скрипкою в оркестрі і він рано чи пізно буде "усувати" невігідних конкурентів. Він хитрий і рано чи пізно між Політиком та Підприємцем виникне діложка ресурсу та образи. Або скористається методом Підприємця і створить свій подібний бізнес.

Бізнес різних квадр

квадра	розмір	продукт	відношення
альфа	малий чи середній	Часто демократичний продукт, розповсюджений в вузькому колі своїх (S) або щось новаторське і нове незвичне і цікаве (I) Популярне і відкритев доступі (E) і продумане (L)	відкрите та легке але не клієнтоорієнтоване! (менше уваги на врахування потреб клієнта більше на оригінальність)
бета	середній чи великий	В цій квадрі властива монополія та особливий аристократичний продукт. Або масовий популярний (E) перфекціоністичний (L) Статусний і дорогий (F) та недоступний більшості не для всіх а для обраних або "просветльонних в таємство"(T)	вибіркове, важке але особливе. Властива дистанція з клієнтом, оскільки вибудовується продуманий систематизований продукт. Будується він наголосний протиставляючий позиції (-E) Наставника Продуманості та перфекціонізму Інспектора (+L). (Наприклад серед телефонів Айфон) Статусі та Впливовості Маршала (-F) Перспективності та ідеалізації Лірика (+T)
гама	середній чи великий	в цій квадрі знову ж таки демократичний стиль продаж та популяризації масштаб та масовість, орієнтація на масовість продукту а не на якість. Швидке використання продуктів та швидка популяризація та доступність товару. Оскільки це квадра в якій найкраще популяризується продукт і від доступний більшості то саме ця квадра найсильніше впливає на економіку та реалізацію продукту на ринку. Купуючи у Гамми ви платите за доступний масовий продукт, який забезпечує масові потреби покупця.	відкрите та легке, сильна клієнтоорієнтованість (R)! (сильне врахування потреб клієнта та підлаштування продукту для отримання продаж) Доступні ціни (P) та прогресивні технології (T), для платоспроможної аудиторії. За цим губиться якість продукту оскільки акцент на масовості доступності та простоті (P). Всі популярні та масові (F) продукти впроваджені по принципу цінностей 3 квадри.
дельта	малий чи середній	Дельта відрізняється у веденні бізнесу аристократичністю якістю та унікальністю продукту. Нестандартність та унікальний підхід Порадника до продукту. Технологічність. економність та цінність ресурсів у Адміністратора . Клієнтоорієнтованість та хороше відношення з покупцем у Гуманіста . Оптимізація гармонічності та якості продукту у Мастера . Купуючи у Дельти ви платите більше за якість та ексклюзив, який потребує оригінальності та часозатрат.	вибіркове та особливе. Продукт орієнтований не на масовість, а на конкретну цілеспрямовану аудиторію, для якої важлива екологічність ці цінність даного продукту. Акцент на якості та унікальності!!! Переважно продукт дорогий.

Малий бізнес. Переферійні квадри 1 і 4. Вузьконаправлена або не широка діяльність орієнтована на якісний але не масштабний продукт.

Середній бізнес. Різні квадри.

Великий бізнес. Переважно квадра 2 і 3. Масштаб та конкуренція.

Функції

Які якості можна застосовувати в бізнесі та які функції за що відповідають

	функція	відповідає за
P	Ділова логіка	конструктивні дії та оптимізацію процесів та вигоду.
F	Силова сенсорика	масштаб та кількість продукту і розповсюдження на території та конкуренцію. Захоплення території. Провиватись.
E	Етика емоцій	популяризацію!!! За рекламу. За подачу продукту та розповсюдження товару.
I	Інтуїція можливостей	новаторство оригінальність продукту!

R	Етика відносин	відносини з клієнтом та зворотній зв'язок. За формування відношення до власного бізнесу.
T	Інтуїція часу	актуальність продукту на ринку.
L	Структурна логіка	продуманість продукту.
S	Сенсорика комфорту	якість та корисність та естетику.

Описи соціотипів в бізнесі в роботі і партнерстві

Не завжди йде мова про вибір в партнерстві а про данність. Можливо вас життя чи звело з певним психотипом у спільну роботу чи зведе і соціоніка дозволяє оприділити те чим можна бути корисним у власній справі. Кожен психотип має свої особливості сильні та слабкі сторони в роботі.

Екстраверти ЛОГІКИ

Цю групу об'єднує сильна ділова логіка, екстраверсія масштабність. Високий рівень енергії та швидке включення в дію.

	Шукач (Дон Кихот)	Маршал (Жуков)	Підприємець (Джек Лондон)	Адміністратор (Штірліц)
Цілі та очікування.	Реалізація ідей	Статус та матеріальні блага	Досягнення цілі, успіх та вигода.	Реалізація продукту, виробництво.
Ролі.	Генератор ідей.	Лідер чи силовий центр.	Організатор.	Кординатор процесу.
Методи досягнення та підхід.	Гнучкий та іноваційний. Акцентує на новітніх технологіях та оригінальності продукту.	Гнучкий пошук вигоди та долання перешкод, особливо у важких чи кризових ситуаціях робота в складних умовах потребуючих швидких реакцій та силового тиску.	Домовленості на вигідних умовах, але з хитринкою. Недосказаність. За тягування виплат. Робота за грошима та вкладення ресурсів у справу. Ресурси з мабутьного.	Спланований продманий, врахування та оптимізація.
Робочий темп.	Перемінний. чаіто переключається на нове. погано тримає увагу.	Перемінний, залежить від зовнішніх факторів. Агресує на подразник.	Стабільно високий. Швидко перезагрузка.	Стабільно високий. Схильність до неврозів. зацикленість на цілі.
Ресурси.	Вміння генерувати ідеї та впроваджувати нові проекти.	Захоплення ресурсів під методом тиску або силовими методами.	Швидко підбиває людей на активні дії, та запускає проекти. Відсікання негативного досвіду. Швидко включення в дію. Дуже швидкий рестарт!	Організація та контроль процесу. Продуманість.
Плюси в партнерстві	⊕ цікавість (інтерес до нового та захоплення) ⊕ пошук (перебирання варіантів) ⊕ винахідливість (генерування ідей)	⊕ Хватка (захоплення тереторії чи ресурсу проблеми та інформації. Швидко ловить суть) ⊕ Маневри (перестановка та реорганізація) ⊕ Швидка реакція (на подразник штовхання чи бросок)	⊕ Рух (постійний стан дії) ⊕ Ризик (вкладання фінансів та ризику ради вигоди) ⊕ Успішність (орієнтація на досягненні цілей та успіх)	⊕ Продуктивність (бережно використовує ресурси, тому продуктивний та якісний продукт робить) ⊕ Кординація (корденує навколо себе людей та роб процес) ⊕ Концентрація (регулярна ритмічна робота)
Мінуси в партнерстві	⊖ Розсіяність (непослідовність та спонтанність в рішеннях)	⊖ Некомфортність (невміння ослабитись правильним чином, перенапруження допінгі випивка і тд.)	⊖ Хаотичність (непослідовність та спонтанність)	⊖ Нервозність (спалахує коли йде не по плану чи строки горять важко перелаштовується)

Екстраверти ЕТИКИ

Цю групу об'єднує етика емоцій, екстраверсія масштабність. Високий рівень енергії та емоційний запал.

	Ентузіаст (Гюго)	Наставник (Гамлет)	Політик (Наполеон)	Порадник (Гекслі)
Цілі та очікування.	Реалізація ідей та її розповсюдження	Вплив на людей	Реалізація власного статусу та вплив на інших	Цікава зайнятість
Ролі.	Контактор популяризатор	Мотиватор, революціонер	Впливовий Контактор	Ідейний мотиватор
Методи досягнення та підхід.	Контактність та заведення знайомств. Популяризація.	Просування працює на протиставленні себе іншим і новому оригінальному методі в роботі. Не так як всі, а по іншому.	Через знайомства та популяризацію. Вміння себе подати та продати. Набити важливість продукції чи товару який розповсюджує.	Нестандартний та оригінальний. Реклама продукту подається через нестандартну подачу. Навіть можуть дути дуже протилежні асоціації з продуктом. Але це запам'ятовується.
Робочий темп.	Стабільний високий. Залежить від емоційної мотивації.	Стабільний високий. Залежить від емоційного стану, який залежить від фітбеку з зовнішнього середовища.	Перемінний.	Перемінливий. То активний то пасивний. Залежить від того чи цікава робота.
Ресурси.	Підняти іншим настрій та налаштувати на позитивний настрій.	Емоційний запал, горіння ідеєю, долання перешкод та стереотипів. Емоційний накал. Конфронтація скандальність. Привертання до себе уваги.	Контактність та впливовість. Зв'язки.	Ідеї, вміння знаходити вихід зі складних ситуацій. (спрощення ситуації та знаходження методу виходу з неї)
Плюси в партнерстві	+ Радісність (щира радість до нових людей) + Турбота (піклування та створення комфортних умов) + Довіра (відкритість щирість часом наївність)	+ Обурення (демонстрація недовольства та протиставлення себе) + Талановитість (оригінальність та демонстративність в підході та подачі себе чи продукту) + Гіперболізація (посилення ефекту та вплив на масу через емоційний накал)	+ Позиціонування (самовпевненість в собі, підкреслює свою важливість) + Розваги (вміє розважити інших, жартом підколом створити розважальну атмосферу, пониження та підняття) + Перемовини (діловитість вміння домовлятися про вигідні умови)	+ Проникливість (бережно використовує ресурси, тому продуктивний та якісний продукт робить) + Контактність (комунікабельність та цікавість з людьми, реакція позитивна на людей і на) + Надихання (емоційна підтримка в інших людей, надихають на звершення справ)
Мінуси в партнерстві	- Навязливість (одне і те саме пропонує по 500 разів)	- Неуживчивість (конфліктність та образливість)	- імпульсивність (свариться, скандалить, обвинувачує, руйнує систему)	- Непослідовність (зміна траєкторії руху та планів)

Інтроверти ЛОГІКИ

Цю групу об'єднує структурна логіка, інтроверсія та пнрnodуманість. Помірний рівень енергії та аналіз.

	Аналітик (Робеспер)	Інспектор (Максим Горький)	Критик (Бальзак)	Мастер (Габен)
Цілі та очікування.	Об'єктивність суджень	Ціль вибудувати фундаментальну систему та налаштувати порядок.	Безпека та прибуток.	Цікава зайнятість та професійність.
Ролі.	Експерт з пошуку оптимального рішення.	Точний Спеціаліст.	Передбачливий експерт.	Спеціаліст оптимізатор.
Методи досягнення та підхід.	Дискусії обговорення пошук варіантів та підходів в робочому процесі.	Методична та покрокова систематична робота. Послідовні осмислені кроки без ризиків. Дотримання правил.	Вичікування влучного часу для дій. Перестраховання.	Займаються цікавою роботою для них. Може швидко освоїти технології. Робочий темп. Перемінливий. То активний то пасивний. Залежить від того чи цікава робота.

Робочий темп.	Стабільний розмірений. Чим цікавіша робота тим більше може зробити.	Стабільний розмірений. Дотримання правил порядку та регламентів. Витривалий.	Перемінливий. Залежить від внутрішнього настрою.	Перемінливий, залежить від відчуття комфорту та оцінюється по наявності внутрішніх ресурсів.
Ресурси.	Системність та схематичність, вміння бачити ситуацію з різних сторін. Запасні варіанти виходу зі складних ситуацій.	Глибока обізнаність та вивчення робочих питань. Надійність та стабільність в домовленостях.	Передбачливість та бачення ситуації, прогнозування. Страхівка.	Добре оптимізують технологічні процеси. В сфері яка подобається створюють комфортне середовище для робочих умов.
Плюси в партнерстві	+ Схематичність (статична картина світу) + Планування (прорахунок запасних варіантів) + Автономність (незалежність в колективі)	+ Порядок (Дотримання порядку на території чи в групі до якої відносяться люди.) + Упрямство (Дотримання прийнятих рішень, не відступає від позицій) + Перфекціонізм (пропрацювання в деталях, мотивує високий рівень якості. Скурпульозність)	+ Память (Хороша память, багато знань та інформації) + Далекоглядність (вміння прорахувати та бачити негативні наслідки в ситуації, та уникнути їх. Добре ловить актуальний момент.) + Оптимізація (максимально обдумане рішення з урахуванням оптимізації ресурсів та часозатрат.)	+ Комфорт (зручність здоров'я і комфорт) + Самооборона (протистує посяганням на власну територію та на рахування з його інтересами) + Спритність (активується для реалізації швидкого результату)
Мінуси в партнерстві	- Витісненість (відокремленість, зайнятість цікавими для нього справами)	- Прискіпливість (чіпляється з повчаннями як і що кому і як правильно треба робити)	- Скепсис (надлишковий скепсис і цинізм псує стосунки з оточенням.)	- Скука (роздратованість похмурість і виявляє невдоволення)

Інтроверти ЕТИКИ

Цю групу об'єднує етика відносин, інтроверсія та робота з взаємозв'язками між людьми в невеликому колі. Помірний рівень енергії та душевний вид взаємодії.

	Посередник (Дюма)	Лірик (Есенін)	Хранитель (Драйзер)	Гуманіст (Достоевський)
Цілі та очікування.	Налагодження хороших зв'язків у своєму колі знайомих та рідних. Розповсюдження інформації та товарів в своєму колі.	Перспективи. Реалізація задумів. Глобальне бачення та вміння малювати перспективи. Очікування їхньої реалізації.	Обустройство території.	Впровадження нових проектів та пошук цікавих нестандартних ідей.
Ролі.	Реалізатор	Інтегратор ідеаліст	Реалізатор практик	Інтегратор
Методи досягнення та підхід.	Сарафанне радіо. Через знайомства та хороші відносини. Не акцентують на самій роботі. Важко переносять постійний робочий режим.	Малюють перед клієнтом масштабні ідеї та мотивують на здійснення та реалізацію. Вміють вірити в проект як ніхто. Цим підштовхують оточуючих на реалізацію задумів.	Розповсюдження товару серед знайомих та реклама практичного та корисного прородукту. Вміє акцентувати на якості товару.	Підкидує оригінальні ідеї для створення цікавих проектів. Відкидається і на чужу ініціативу.
Робочий темп.	Перемінливий. То активний то пасивний. Залежить від настрою та енергії. Та фізичного комфорту. Дискомфорт вибиває з робочого режиму.	Перемінливий. То активний то пасивний. Важко переносять велику кількість задач. Потребує розміреного темпу.	Стабільний розмірений. Витривалі виносливі і відповідальні.	Стабільний розмірений. Відповідальні.
Ресурси.	Турбота піклування, налагодження контактів та ведення перемовин в неофіційній обстановці.	Емоційна мотивація та віра в інших людей та реалізацію задумів. Програмування на успіх. Пошук гармонії та глобальне бачення перспектив. Привертання до себе уваги.	Працездатність та відповідальність. Чесність в веденні справ. Моральність. Захист своїх та своєї території. Відстоювання позиції.	Вміє заспокоїти налагодити позитивні взаємозв'язки в колективі. Дружелюбність доброта безвідмовність.

Плюси в партнерстві	➕ Задоволення (розслабленість та фізичне і психологічна гармонія) ➕ Комфортна взаємодія (легка взаємодія і підхід до людей) ➕ Коло друзів (формування комфортного кола друзів)	➕ Легкість (Розслабляє і відволікає) ➕ Примирення (терпимість і стриманість, пом'якшує конфліктну ситуацію) ➕ Віра (Віра в хороше, проекти перспективи і тд.)	➕ Оціночене відношення (одобрення конструктивних дій та засудження лінивих та невідповідальних людей) ➕ Облаштування (контроль та облаштування тереторії) ➕ Зберігання (Ресурсів та звязків. Орієнтація на утримання тереторії а не на за розширення)	➕ Доброта (вміє вислухати заспокоїти і зайняти потрібними справами) ➕ Терпимість (тактовність та вчасність) ➕ Чутливість (співчутливість та співпереживання, беруть на свій рахунок. ображаються)
Мінуси в партнерстві	➖ Втомлюваність (швидка втома, низький рівень енергії, лінивість, пасивність)	➖ Незібраність (важко сконцентруватись на справі постійно відволікається)	➖ Напруженість (Постіна психологічна напруженість та тривожність)	➖ Відчуття вини (Переймаються що подумують інші або придявляють обвинувачення самі)