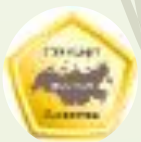


Переговоры как инструмент разведки



Переговоры это - ... разведка это - ...

Сходства

- ✓ обмен информацией
- ✓ получение нужной информации
- ✓ влияние
- ✓ взаимодействие
- ✓ управление целевым результатом

Различия

- ✓ скрытые
- ✓ без предупреждения и согласования
- ✓ предварительная (подготовительная) часть для проведения решающего действия

Результат

Зачем мы используем разведку?

Важен конечный результат

Важно качество результата

Нужна ориентация (страхи, уверенность, верность принципам, ...)

Интриган, манипулятор, любопытство, мнительность, болезненный поиск уверенности

Почему выбираем переговоры?

Переговоры как наиболее удобный (эффективный, приемлемый, доступный, привычный) способ разведки

Что мы будем делать с полученным результатом?

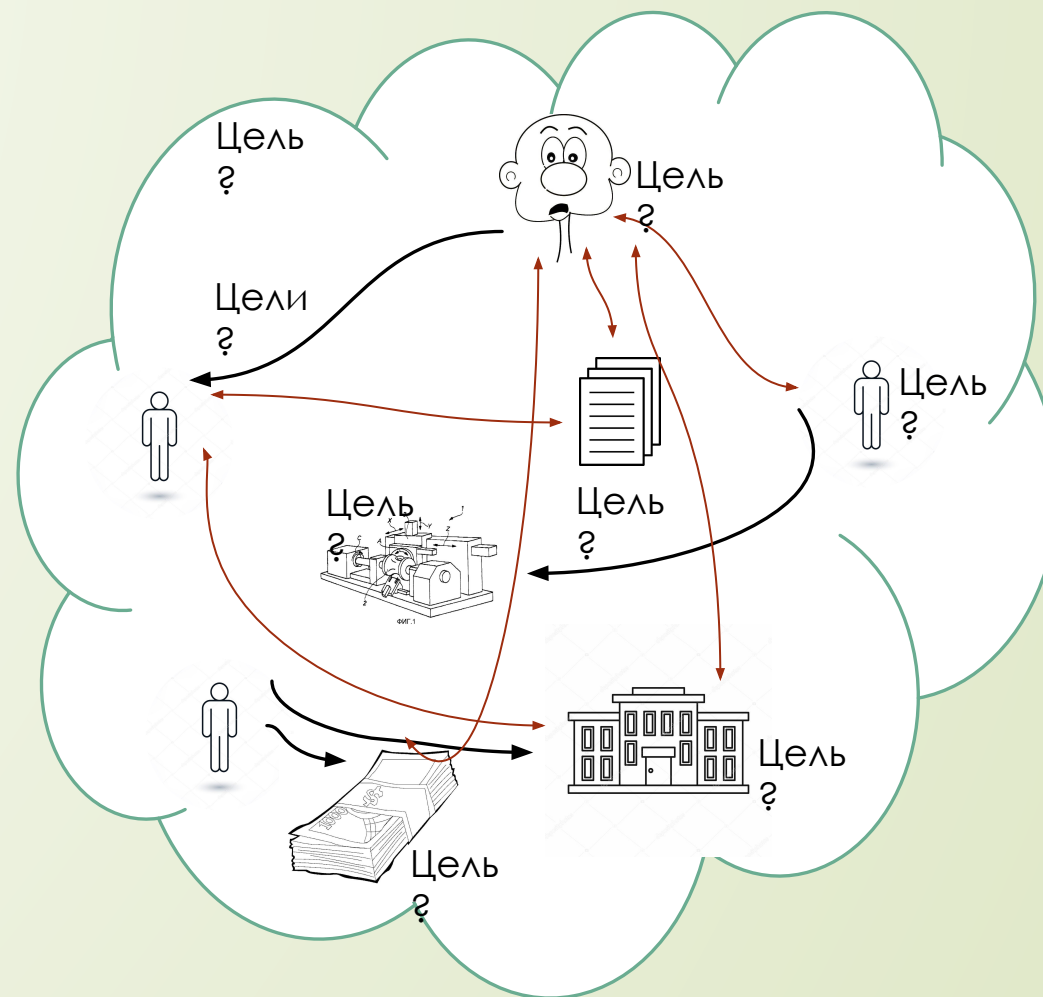
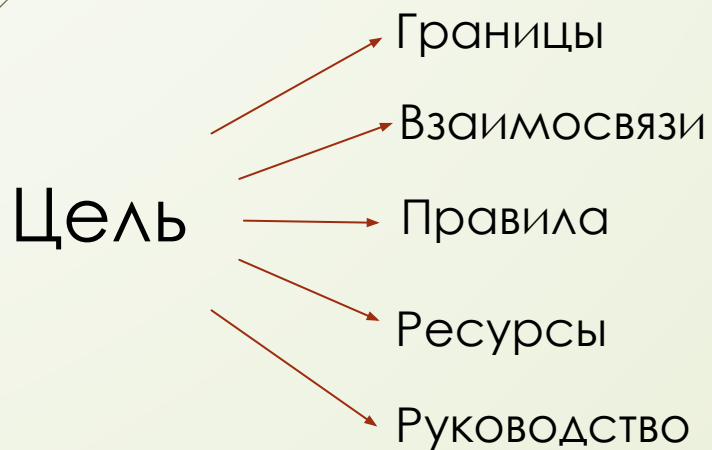
Цель

Цель жизни

Цель работы

Цель проекта

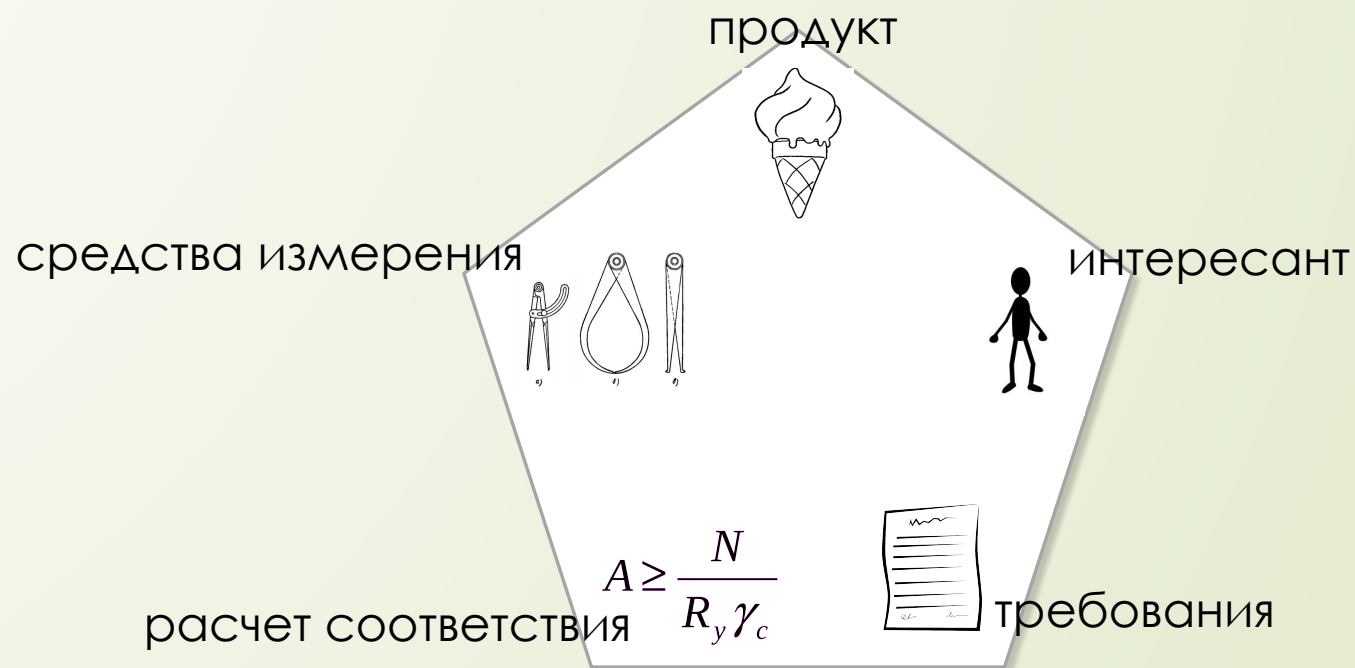
Цель переговоров



Цель проявляется, проясняется, формируется и реализуется в используемых инструментах.

Цель

Цель - это инструмент для придания процессу (переговорам) нужного измеримого качества.



Не имеет смысла ее ставить, если это никак не влияет на искусство управления процессами и ресурсами.

Профессиональная постановка целей (принцип SMART)

Specific – всякая цель, как звучание клавиши у фортепиано - должна обладать понятной для всех заинтересованных (участвующих в ее достижении) выразительной индивидуальностью.

Measurable – измеримость. Измеримость целей определяется наличием критериев и параметров измерения, конкретных формул расчетов.

Achievable – достижимость, реалистичность. Недостижимые цели приводят, как правило, к дезориентации, рассеиванию внимания и снижению мотивации участников.

Relevant – релевантность, важность. Нерелевантность целей возникает в том случае, если сотрудник (отдел, проектная группа, компания) не может повлиять на их выполнение или не заинтересован(а) в их выполнении.

Time-based – основана на установлении четких сроков выполнения.

Цель

- Наше неумение встроить цель во все сущности процесса приводят нас к потере эффективности, устойчивости результата, профессиональной и личностной деградации (при отсутствии изменений).
- Цель всегда обусловлена - а значит нужно понимать при каких условиях она может быть реализована. Непонимание нужных для нее условий реализации может свести на нет все наши блестящие находки, решения и действия.
- Нас лишают победы в намеченном деле не отсутствие тех или иных умений, а наша неготовность искать и пробовать, дисциплинированно и скрупулёзно занимаясь анализом, оценкой и прояснением своих задач, решений, действий, результатов.

КОНТРОЛЬНЫЙ СПИСОК РАЗВЕДЧИКА

1. Цели, обоснования, требования
2. Что является результатом
3. Понимание приоритетов
4. Сильные и слабые стороны
5. Управление (ведущий – ведомый)
6. Готовность к дальнейшим действиям
7. Готовность быть обнаруженным

Стратегия и тактика

Проект

Цель проекта - идеальный или реальный предмет стремления субъекта; конечный результат, на который преднамеренно направлен проект (процесс).

Обоснование проекта - аргументы или доводы, в силу которых инициируется проектная работа.

Требования к проекту - точно сформулированное описание важных для заказчика характеристик, однозначно учитываемых при выполнении проекта.

Задачи проекта - то, что требует исполнения, разрешения для достижения поставленной выше цели.

Входные данные – определение ключевых моментов, создающих информационный образ «рабочей площадки» для осуществления проекта.

- совокупность задач или мероприятий, связанных с достижением запланированной цели, которая обычно имеет уникальный и неповторяющийся характер

Стратегия и тактика

Этапы проектной работы

№	Название этапа	Длит-сть	Результат	Коммент
1				
2				
3				
4				
ИТОГО				

Ожидаемые результаты - последствие выполненных действий или событий, выраженных качественно или количественно.

Условия (приоритеты, сильные – слабые, ведущий - ведомый) –

Дальнейшие действия (в случае того или иного результата) –

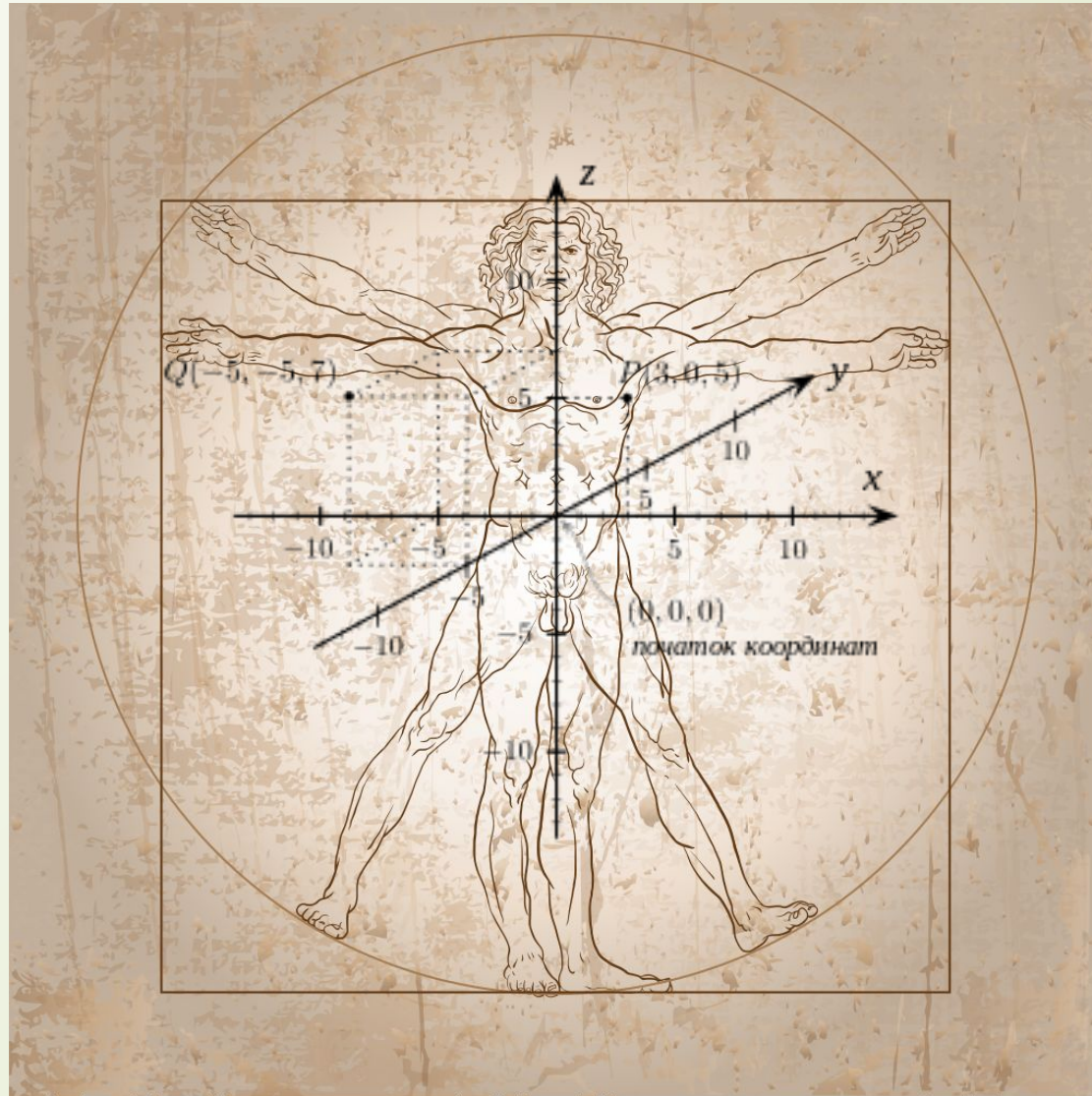
Другое (управление рисками) –

Стратегия и тактика

Что мешает?

- ✓ Известная/неизвестная территория
- ✓ Узкий/широкий канал сбора информации
- ✓ Домыслы и предпочтения
- ✓ Страх/ожидание последствий
- ✓ Отсутствие вариабельности в векторах развития
- ✓ Отсутствие подготовки
- ✓ Низкая скорость обработки информации
- ✓ Медленная реакция
- ✓ Не умение скрывать свои истинные мотивы (реакции, эмоции)
- ✓ Внутренняя неуверенность
- ✓ Слабая концентрация
- ✓ Отсутствие цели, мотивации, дисциплины

Стратегия и тактика



Стратегия и тактика

Что делать?

Танцы, шахматы, футбол;

Театр, имиджмейкер;

Сознательные переключения в работе и делах в момент наибольшей вовлеченности;

Квесты, участие в необычных для себя сценах и играх;

Игры (взаимодействие) с нарушением правил - в «дурачка», «мафию»;

Деятельность требующая внимания (карточные домики), аутотренинг, медитация;

НЛП, игра «да – нетки», техники управления и влияния, ТРИЗ;

Практика управления – планирование, действие, анализ, оценка, коррекция.

Здоровый образ жизни...)

Стратегия и тактика

Цикл или метод постоянного совершенствования и контроля



- ✓ **Установите цели** и мероприятия для их достижения. Определите ресурсы, необходимые для достижения результатов, в соответствии с вашими интересами, возможностями и задачами;
- ✓ **Реализуйте то, что запланировано** и постоянно (при проведении обозначенных мероприятий) фиксируйте результаты исполнения;
- ✓ **Проводите мониторинг, анализ и оценку** получаемых результатов по отношению к заданным целям, критериям и требованиям;
- ✓ На основании анализа и оценки **корректируйте свои методы и цели, критерии и правила.** Предпринимайте действия по улучшению нужных вам показателей.

Работа над ошибками



Теперь вы разведчики! 😊
Благодарю за внимание!

Иванов Андрей
ООО «Стандарт Качества»

