

О рефлексе цели в переговорах

вебинар Карнауха Ивана



Дата: 20 июля 2021 г

Время: 19:00 час.
вр.мск..

Площадка: ZOOM

Ссылка: будет в чате

- * Карнаух И.И.
- известный психолог,
бизнес-тренер, автор ряда
книг, включая деловой
бестселлер «Практическая
психология управления» и
др. Судья различных
чемпионатов по
управленческой борьбе по
В.Тарасову.

**ДО ТЕХ ПОР ПОКА ЧЕЛОВЕК НЕ
ПРИМЕТ РЕШЕНИЕ, ОН
КОЛЕБЛЕТСЯ, ОТСТУПАЕТ И
ДЕЙСТВУЕТ НЕЭФФЕКТИВНО.
НО В МОМЕНТ ПРИНЯТИЯ
РЕШЕНИЯ МЕНЯЕТСЯ ВЕСЬ
ХОД СОБЫТИЙ –
ПОЯВЛЯЮТСЯ
НЕЗАПЛАНИРОВАННЫЕ
БЛАГОПРИЯТНЫЕ
ОБСТОЯТЕЛЬСТВА И
МАТЕРИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ, О
КОТОРОЙ ОН ДАЖЕ НЕ МЕЧТАЛ.**



*Случайная встреча
с Иоганном Гете !*

(Чехия)

Тест-мини.

1) Е или I :

Е – Вы человек открытый и разговорчивый, легко сходитесь с новыми людьми

I - Вы неторопливы, сдержаны в общении, насторожены к новым людям

2) S или N:

S – Вы реалист и прагматик. Старое и проверенное предпочитаете новому.

N - Вы склонны доверять своей интуиции. Новое предпочитаете старому.

3) Т или F:

Т – Вы ставите логику выше чувств, судите о людях независимо от симпатий.

F - Вы склонны идти на компромиссы в делах ради гармоничных отношений.

4) J или P:

J – Вы последовательны и решения принимаете однозначно, не меняя их.

P - Вы можете гибко приспособлять к условиям свои решения.

Ответы. 2- вариант



Акцентуации личности (К. Леонгард, 1964)	Акцентуации характера (А. Е. Личко, 1977)
Аффективно-лабильный	—
Аффективно-экзальтированный	—
Возбудимый	Эпилептоидный
Гипертимический	Гипертимный
Демонстративный	Истероидный
Дистимический	Циклоидный
Застывающий	—
Интровертированный	Шизоидный
Педантичный	Психастенический
Тревожный (боязливый)	—
Экстравертированный	Конформный
Эмотивный	—
—	Астено-невротический
—	Неустойчивый
—	Сенситивный

Карл Юнг 1923г.
«Психологические
типы»

Рис.



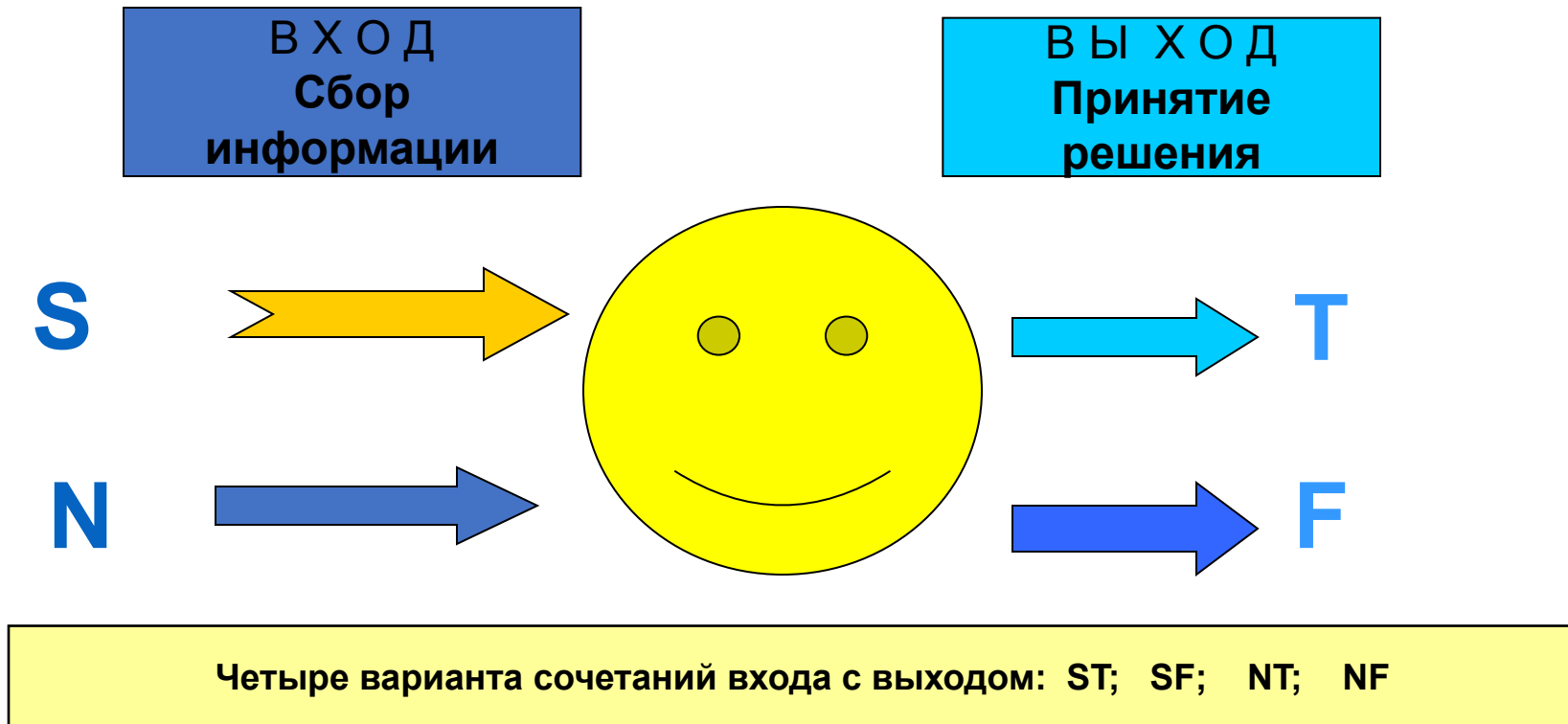
Введение в типологию Юнга

S- Сенсорик (Практичный)

T- Логик (Бескомпромиссный)

N- Интуиит (Творческий)

F- Этик (Отзывчивый)


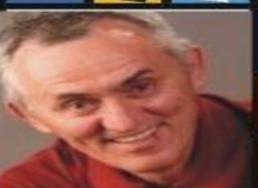




Международный стандарт кадрового менеджмента APT (Association for Psychological Type)

(ST) Менеджеры (SF)		(NT) Специалисты (NF)		
хард-менеджеры	софт-менеджеры	исследователи	гармонизаторы	
ESTP Маршал	ESFP Политик	ENTP Новатор	ENFP Инициатор	
<i>Управители</i>		<i>Концептуальные эксперты</i>	<i>Эксперты по кадровому менеджменту, PR и рекламе</i>	
ETSJ Администратор	EFSJ Энтузиаст	ETNJ Предприниматель		EFNJ Наставник
<i>Высшие организаторы</i>		<i>Бизнес-эксперты</i>		
ITSJ Инспектор	IFSJ Хранитель	ITNJ Аналитик		IFNJ Гуманист
<i>Организаторы</i>		<i>Системные эксперты</i>		
ISTP Мастер	ISFP Посредник	INTP Критик	INFP Романтик	
<i>Руководители малых групп</i>		<i>Бизнес-эксперты</i>		

Международный стандарт кадрового менеджмента Association for Psychological Type (APT)

		(ST)	(SF)	(NT)	(NF)	
		МЕНЕДЖЕРЫ		ЭКСПЕРТЫ		
		ХАРД-МЕНЕДЖЕРЫ	СОФТ-МЕНЕДЖЕРЫ	ИССЛЕДОВАТЕЛИ	ГАРМОНИЗАТОРЫ	
		УПРАВИТЕЛИ		КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ЭКСПЕРТЫ		
ЭКСТРАВЕРТЫ	ВОСПРИИМАЮЩ.	САНГВИНИКИ	ESTP МАРШАЛ			ESFP ПОЛИТИК
	РЕШАЮЩИЕ		ХОЛЕРИКИ	ENTP НОВАТОР		
		ВЫСШИЕ ОРГАНИЗАТОРЫ		БИЗНЕС-ЭКСПЕРТЫ		
ИНТРОВЕРТЫ	ВОСПРИИМАЮЩ.	ФЛЕГМАТИКИ	ОРГАНИЗАТОРЫ	ETSJ АДМИНИСТРАТОР		EFSJ ЭНТУЗИАСТ
	МЕЛАНХОЛИКИ			ITNJ АНАЛИТИК		
		РЯДОВЫЕ ОРГАНИЗАТОРЫ		СИСТЕМНЫЕ ЭКСПЕРТЫ		
		ISTP МАСТЕР		ISFP ПОСРЕДНИК		
		РУКОВОДИТЕЛИ МАЛЫХ ГРУПП		БИЗНЕС-ЭКСПЕРТЫ		
		ЛОГИКИ	ЭТИКИ	ЛОГИКИ		ЭТИКИ
		СЕНСОРИКИ		ИНТУИТЫ		
		(ST)	(SF)	(NT)	(NF)	

ЭКСПЕРТЫ ПО КАДРОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ, PR и РЕКЛАМЕ

Психически здоровый человек - тот, кто решает свои проблемы с минимальными конфликтностью, враждебностью и страхом.

(ВОЗ)

Ассертивность - способность человека не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать собственное поведение и отвечать за него.

РЦ - это совокупность:

- Внутр.Л.К.
- Ассертивность
- Социальный интеллект

Победа в переговорах =

РЦ = Управление собой = Управление другим.

Вы живете так, как умеете вести переговоры!

И.РЫЗОВ



ЧЕЛОВЕК ЦЕНЕН, КОГДА ЕГО СЛОВА
СОВПАДАЮТ С ЕГО ДЕЙСТВИЯМИ.

ОСКАР УАЙЛЬД

• ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ •

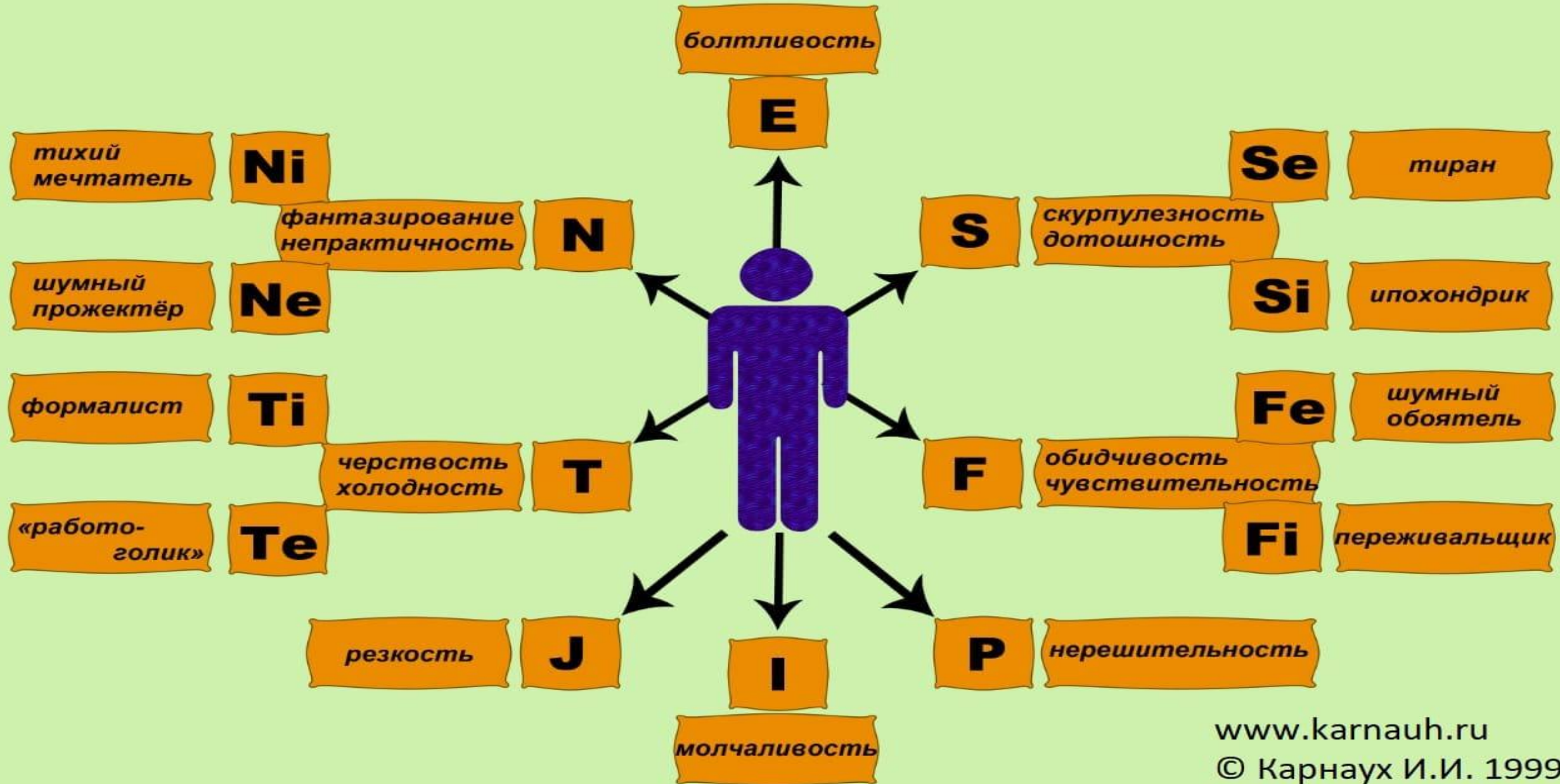
- Только поверхностные люди не судят по внешности.

- Если вы хотите узнать, что на самом деле думает женщина, смотрите на неё, но не слушайте.

Только пустые люди знают себя.
("Заветы молодому поколению")

- **Будь собой, остальные роли заняты.**

ТИПОЛОГИЧЕСКИЙ КОРРЕКТОР ЛИЧНОСТИ



ТИПОЛОГИЧЕСКИЙ КОРРЕКТОР ЛИЧНОСТИ (крайние проявления)

Функции психотипа	В чем проявляется	Крайности	Конкретные проявления	
Т Логика	Черствость и холодность	Ti	ФОРМАЛИСТ	Тон голоса жесткий, формальный, безэмоциональный
		Te	РАБОТОГОЛИК	Кроме разговоров на деловые темы ничего не воспринимает
Ф Этика	Эмоциональная ранимость и обидчивость	Fi	Переживальщик	Постоянно занят умственным переживанием обид
		Fe	ИСТЕРОИД	Старается завладеть внимание своей «неуемной» энергией обаяния.
С Сенсорика	Консерватизм и дотошность	Si	ГЕДОНИСТ	Замкнут на получение удовольствия по всем пяти органам чувств
		Se	ТИРАН	В голосе звучит силовое давление, сопровождаемое тяжелым взглядом.
Н Интуиция	Фантазирование и непрактичность	Ni	МЕЧТАТЕЛЬ	Улетает в иллюзии и грезы, в которых соидеальный мир.
		Ne	ПРОЖЕКТЕР	Постоянно отвлекается от сути, уходя в свои фантазии, метафоры, сравнения.
Е Экстраверсия	Болтливость и суетливость		БОЛТУН	Безостановочная разговорчивость, перебивание оппонента.
И Интроверсия	Замкнутость и молчаливость		МОЛЧУН	Напряженное молчание, сложно переносимое оппонентом.
			УПЕРТЫЙ	Невозможно переубедить, даже если оппонент полностью прав.
Р Решающий	Упёртость и безапелляционность			
В Восприимчивый	Нерешительность и сомнения		НЕРЕШИТЕЛЬНЫЙ	Непрерывные колебания в решениях вызывают раздражение у оппонентов.

УПРАВЛЕНИЕ = ОРГАНИЗАЦИЯ + КОНТРОЛЬ =

= Постановка задачи (Т) + Контакт с людьми (F) =

= Задачу ставь жестко + К людям относись мягко =
= Рефлекс цели (ТJ) + Эмоц. интеллект (EQ)

Психология управления – это переговоры с исполнителем:

1. *«Почему ты..?»* - в исполнителе включаются механизмы психологической защиты самосохранения.
2. *«Как это сделать?»* (коучинг) - включить в исполнителе ответственность и самостоятельность (самотивацию).

Надпись на двери кабинета руководителя: *«Входить не с проблемой, а с вариантами решения!»*

Цепочка развития управленческой компетентности:

Твой психотип ≥ Самое слабое звено ≥ Рефлекс цели ≥ Имаготренинг

КОНТРОЛЬ - в итоге сводится к психологии управления конфликтом;
ОРГАНИЗАЦИЯ – самоменеджмент (для себя) переходит в менеджмент (для других);
(EQ) – - эмоциональный интеллект (развит у отзывчивых этиков)
(ТJ) - - рефлекс цели – правильная постановка и удержание цели «на мушке»,
 развит у формальных логиков (зависит от уровня А.Э.)

СОВЕТЫ: Логики (Т) - развивайте эмоциональный интеллект!
 Этики (F) - развивайте ассертивность!

Кейс: В предверии кризиса.

В ожидании кризисного спада на рынке бюджет на развитие новых направлений был существенно сокращен.

За 2 недели до нового года **генеральный директор** вызывает своего **директора по развитию** и задумчиво говорит:

«Вот сижу и смотрю на финансовые результаты года. Может, мне другого директора по развитию нанять?»

Типоведческие советы для этиков:

ЭТИКИ! Будьте прямолинейны и не избегайте конфронтации. То, что вам кажется резким, не обязательно будет воспринято как резкость другими людьми (скорее они даже одобряют вашу откровенность и отнесутся к ней с уважением, ибо вы итак сверхделикатны).

Если вы подвержены эмоциональным всплескам, не извиняйтесь за них и не терзайтесь чувством вины.

Имейте в виду, что несогласие с вами по какому-то вопросу еще далеко не означает неприязни к вам самим.

Вам нужно смотреть на вещи более отстраненно и не стесняться прямолинейности.

А) При конфликте с себе подобным –этиком (F):

- Смело встречайте конфликт. Будьте стойки и не избегайте его.
- Старайтесь не торопиться с решением проблемы ради гармонии.
- Помните, что конфликт может принести пользу и что вы оба можете в нем чему-то научиться.

Б) При конфликте с антиподом – логиком(T):

- Попробуйте не забывать, что не вся критика направлена против вас.
- Стойте на своем. Определите свою позицию и попробуйте сохранить объективность.
- Как можно реже говорите “Извини”, и “Ты прав”. Споры – нормальное явление. Жизнь продолжается.

Шпаргалка на каждый день:

Не принимайте абсолютно все близко к сердцу, т.к. вы часто обижаетесь необоснованно. Изображайте «наглость», но в упрощенном виде.

Советы для этиков (на четырех уровнях коммуникаций): «Как развивать деловую логику (Те)».

1.Физический

- Займитесь динамическими видами спорта, требующими выносливости – футболом, бегом на длинные дистанции, туризмом.
- Ешьте калорийные продукты с достаточным количеством жидкости. Избегайте сухомятки, перекусывания на бегу.
- Чаще работайте в саду и на огороде.
- Во время работы не делайте частых перерывов, чтобы не сбить темп.

2.Психологический

- Научитесь переживать радость движения.
- Направляйте свою эмоциональную энергию на одну цель, но тратьте ее равномерно. А не одним сильным выбросом.
- Полагайтесь только на собственные силы.
- Всегда требуйте того, что заработали.

3. Социальный.

- Почувствуете, как вы изменяетесь с течением времени. Убедитесь, что все преходяще: слава, могущество, признание, а также боль и радость.
Представьте себя щепкой, которую увлекает за собой бурная река.

4. Интеллектуальный.

- Мысленно всегда просчитывайте возможные варианты действий и только после их сравнения останавливайтесь на одном – том, которое наиболее выгодно.
- Выберите себе надежный критерий полезности, например прибыль или затраты времени.
Используйте в речи слова, передающие деловую активность: действовать, работать, полезный, быстро, отлаженный и т.п.