

# 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 приспособивать к условиям свои решения.**

Ответы. 2- вариант



<b>Акцентуации личности (К. Леонгард, 1964)</b>	<b>Акцентуации характера (А. Е. Личко, 1977)</b>
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.



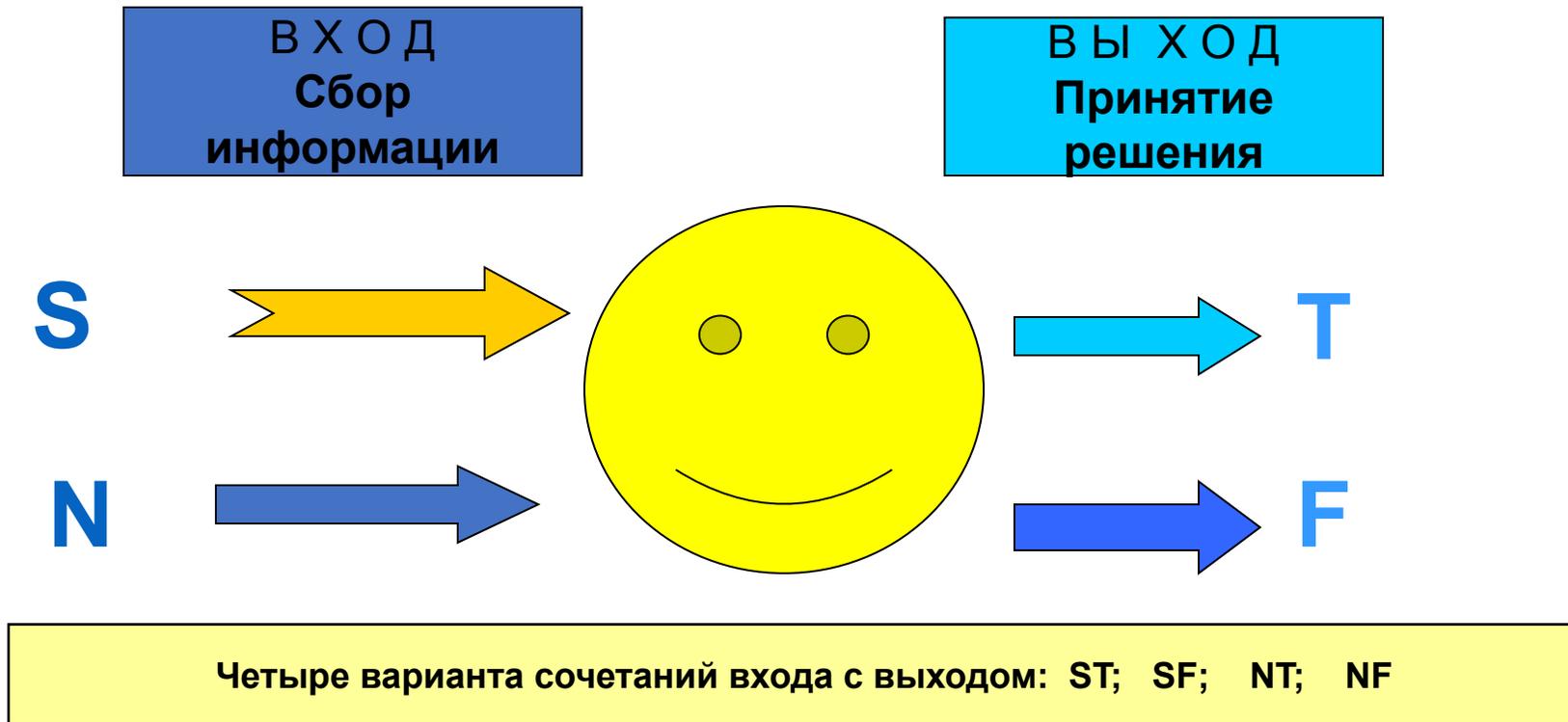
# Введение в типологию Юнга

**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	
<b>ESTP</b> Маршал	<b>ESFP</b> Политик	<b>ENTP</b> Новатор	<b>ENFP</b> Инициатор	
<i>Управители</i>		<i>Концептуальные эксперты</i>	<i>Эксперты по кадровому менеджменту, PR и рекламе</i>	
<b>ETSJ</b> Администратор	<b>EFSJ</b> Энтузиаст	<b>ETNJ</b> Предприниматель		<b>EFNJ</b> Наставник
<i>Высшие организаторы</i>		<i>Бизнес-эксперты</i>		
<b>ITSJ</b> Инспектор	<b>IFSJ</b> Хранитель	<b>ITNJ</b> Аналитик		<b>IFNJ</b> Гуманист
<i>Организаторы</i>		<i>Системные эксперты</i>		
<b>ISTP</b> Мастер	<b>ISFP</b> Посредник	<b>INTP</b> Критик	<b>INFP</b> 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	<b>ESTP</b> МАРШАЛ			<b>ESFP</b> ПОЛИТИК	
	<b>ENTP</b> НОВАТОР		<b>ENFP</b> ИНИЦИАТОР				
ЭКСТРАВЕРТЫ	РЕШАЮЩИЕ	ХОЛЕРИКИ		ВЫСШИЕ ОРГАНИЗАТОРЫ		БИЗНЕС-ЭКСПЕРТЫ	
	<b>ETSJ</b> АДМИНИСТРАТОР		ОРГАНИЗАТОРЫ	<b>EFSJ</b> ЭНТУЗИАСТ	<b>ETNJ</b> ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ	<b>EFNJ</b> НАСТАВНИК	
ИНТРОВЕРТЫ	ФЛЕГМАТИКИ	МЕЛАНХОЛИКИ		<b>ITSJ</b> ИНСПЕКТОР		<b>IFSJ</b> ХРАНИТЕЛЬ	<b>ITNJ</b> АНАЛИТИК
	РЯДОВЫЕ ОРГАНИЗАТОРЫ		СИСТЕМНЫЕ ЭКСПЕРТЫ				
ИНТРОВЕРТЫ	ВОСПРИИМАЮЩ.	МЕЛАНХОЛИКИ	<b>ISTP</b> МАСТЕР		<b>ISFP</b> ПОСРЕДНИК	<b>INTP</b> КРИТИК	<b>INFP</b> РОМАНТИК
	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 •

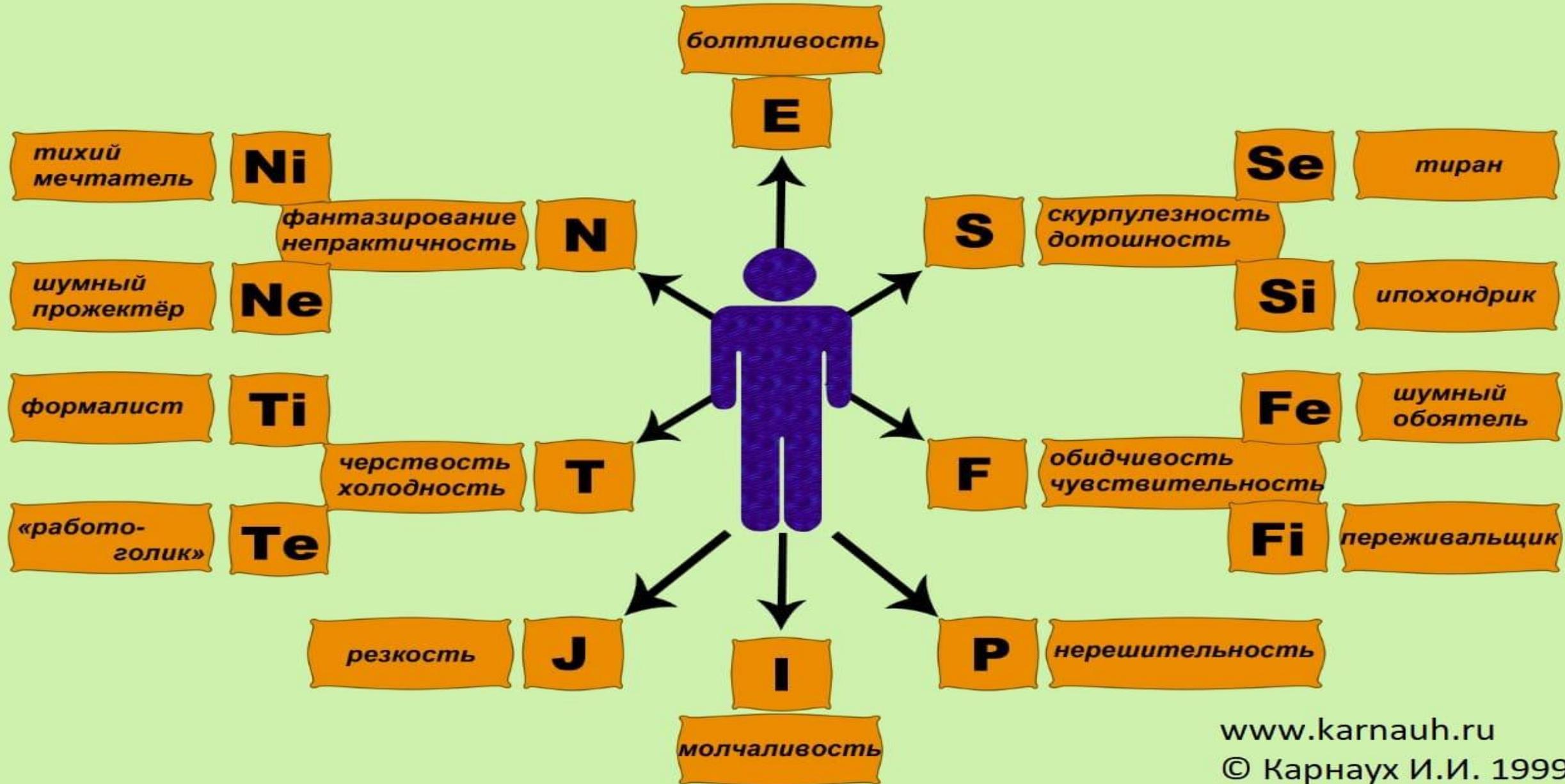
- Только поверхностные люди не судят по внешности.

- 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	
<b>Т</b> Логика	Черствость и холодность	Ti	ФОРМАЛИСТ	Тон голоса жесткий, формальный, безэмоциональный
		Te	РАБОТОГОЛИК	Кроме разговоров на деловые темы ничего не воспринимает
<b>F</b> Этика	Эмоциональная ранимость и обидчивость	Fi	Переживальщик	Постоянно занят умственным переживанием обид
		Fe	ИСТЕРОИД	Старается завладеть внимание своей «неуемной» энергией обаяния.
<b>S</b> 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.
<b>N</b> 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.
<b>E</b> Экстраверсия	Болтливость и суетливость		БОЛТУН	Безостановочная разговорчивость, перебивание оппонента.
<b>I</b> Интроверсия	Замкнутость и молчаливость		МОЛЧУН	Напряженное молчание, сложно переносимое оппонентом.
		<b>J</b> Решающий	Упёртость и безапелляционность	УПЕРТЫЙ
<b>P</b> Воспринимающий	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 асертивность!

***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.