

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.



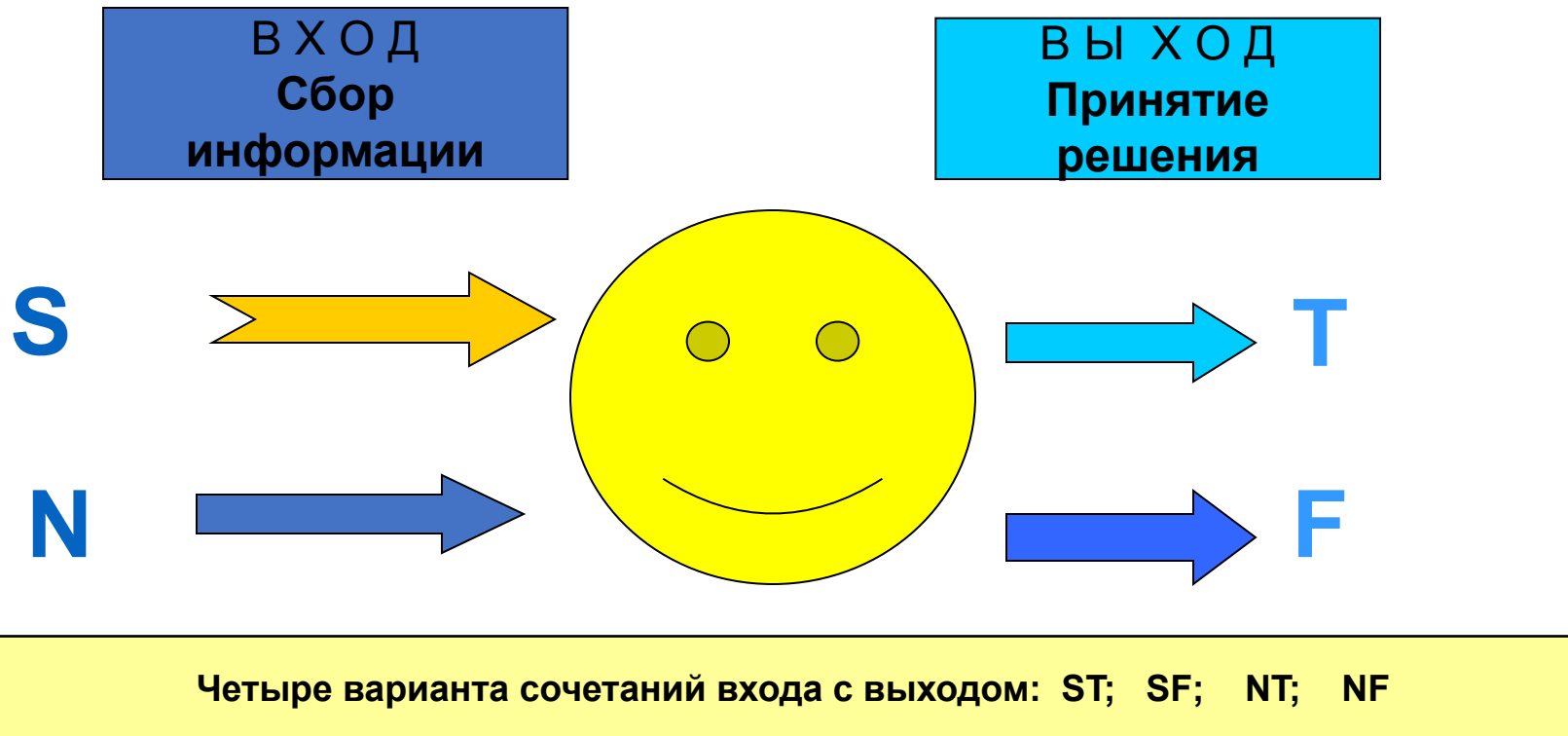
Введение в типологию Юнга

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	ЭКСПЕРТЫ ПО КАДРОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ, PR и РЕКЛАМЕ
ЭКСТРАВЕРТЫ	ВОСПРИИМАЮЩ.	САНГВИНИКИ	ESTP МАРШАЛ		
	РЕШАЮЩИЕ		ENTP НОВАТОР		ENFP ИНИЦИАТОР
		ВЫСШИЕ ОРГАНИЗАТОРЫ		БИЗНЕС-ЭКСПЕРТЫ	
ИНТРОВЕРТЫ	ХОЛЕРИКИ	ОРГАНИЗАТОРЫ	ETSJ АДМИНИСТРАТОР		EFSJ ЭНТУЗИАСТ
	ФЛЕГМАТИКИ		ETNJ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ		
		ITSJ ИНСПЕКТОР		IFNJ ГУМАНИСТ	
	ВОСПРИИМАЮЩ.	МЕЛАНХОЛИКИ	IFSJ ХРАНИТЕЛЬ		
	РЕШАЮЩИЕ		INTP КРИТИК		INFP РОМАНТИК
		ISTP МАСТЕР		ISFP ПОСРЕДНИК	
		INTP КРИТИК		INFP РОМАНТИК	
		РУКОВОДИТЕЛИ МАЛЫХ ГРУПП		БИЗНЕС-ЭКСПЕРТЫ	
		ЛОГИКИ	ЭТИКИ	ЛОГИКИ	ЭТИКИ
		СЕНСОРИКИ		ИНТУИТЫ	
		(ST)	(SF)	(NT)	(NF)

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 •

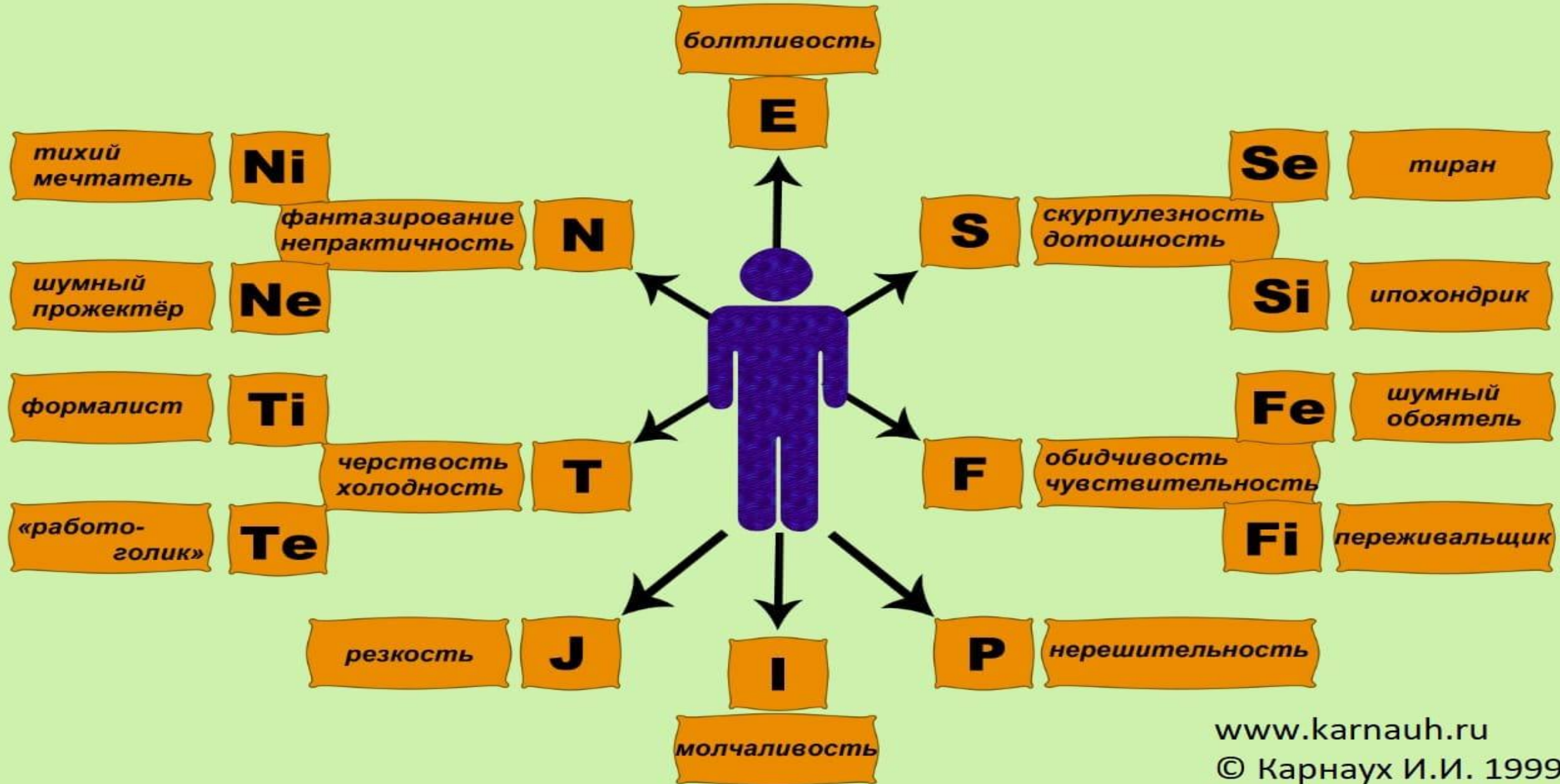
- Только поверхностные люди не судят по внешности.

- 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.
		Ж Решающий	Упертость и безапелляционность	УПЕРТЫЙ
Р 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 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.