



مینار

هوشمذاک محمد رضا شعبانعلی

مسیر گفتگوی امروز

هوش تطبیق
تمایز

تبدیل دانش
به رفتار

مدل
SPACE

نقطه‌های کور تفکر ما...



بزرگترین مانع یادگیری یک موضوع جدید این
است که تصور کنیم آن را قبلاً یاد گرفته‌ایم!

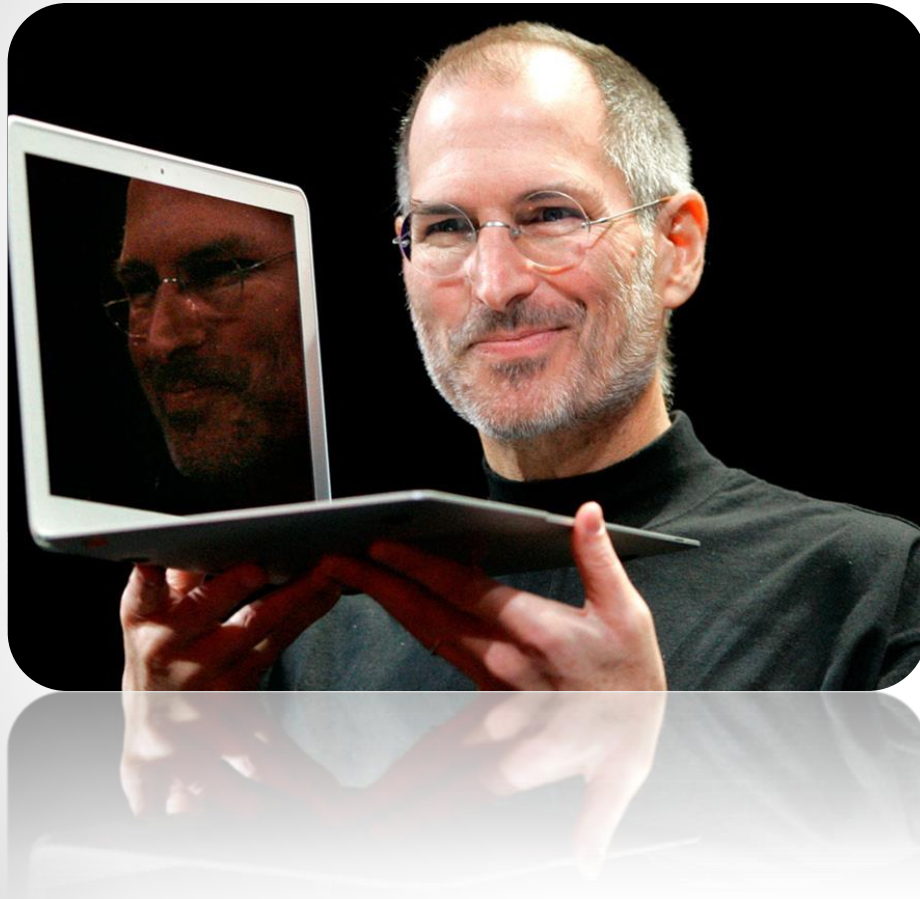
تقلید از رفتار

یا

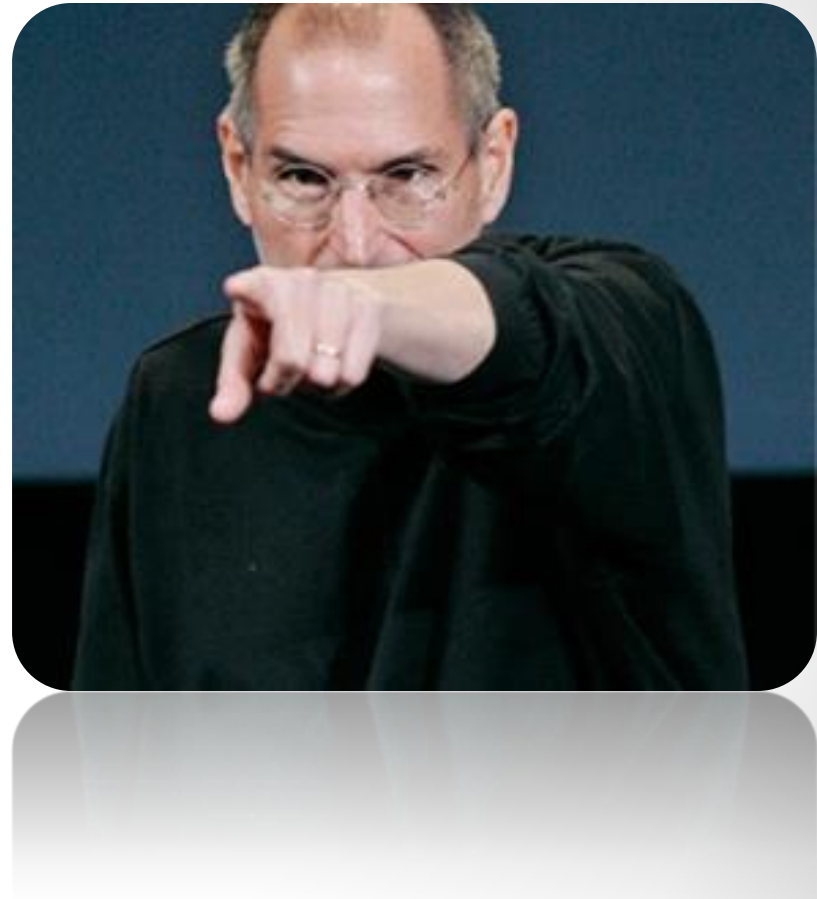
تقلید از مدل ذهنی؟



GOOD JOBS



BAD JOBS



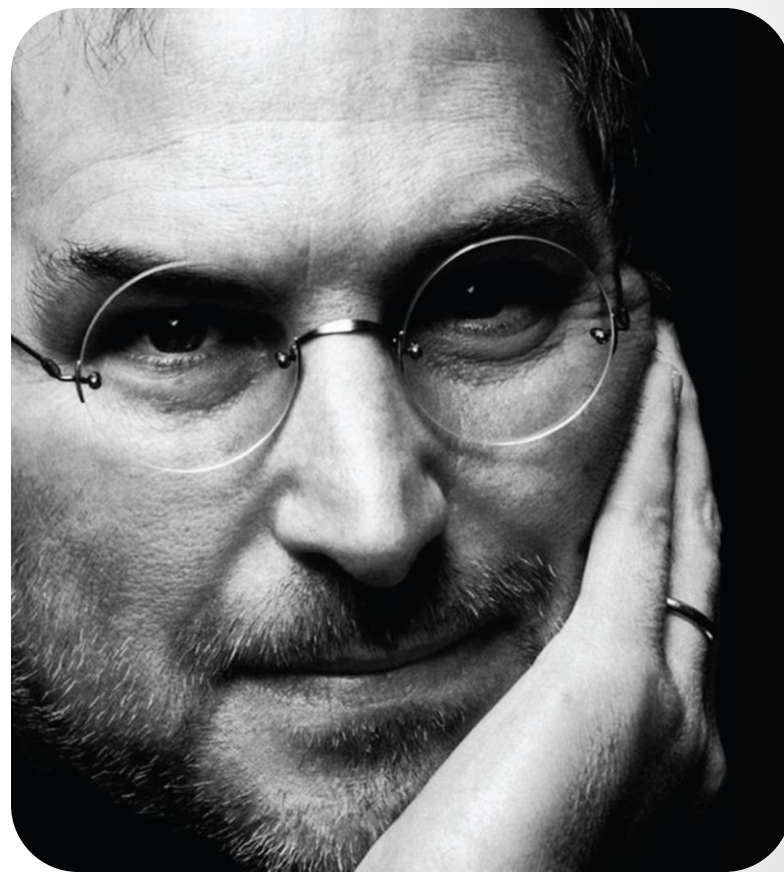




مصادق‌هایی از مدل ذهنی

محصول چیزی نیست که در کیف مردم است،
محصول چیزی نیست که در جیب مردم است،
محصول باوری است که در مغز مردم است...

قرمز رنگ «**جلب توجه**» است. هر خط
قرمزی توجه مرا به خودش جلب می‌کند و
در گوشم زمزمه می‌کند: از من عبور کن!



نگاه آموزشی ما



نگاه آموزشی ما

- اقتباس رفتار – ساده‌تر و جذاب‌تر
- داستان قدیمی ماهی و ماهی‌گیری
- اعتقاد به چارچوب‌های صلب:
بدون چهارچوب – ایجاد چهارچوب – فلسفه چهارچوب

تبعات نگاه آموزشی ما



تبعات نگاه آموزشی ما

- فاصله دانستن و عمل کردن
- تربیت دانشمند در برابر انسان هوشمند
- تدوین استنتاجی علوم رفتاری
- قواعد بازی مذاکره
- تبدیل مفهوم مذاکره از فرآیند هدفمند به بازی قاعده‌مند

هدف از این برنامه:

اجتهاد در مذاکره

دانشمندی و هوشمندی

ارزش‌گذاری مذاکره موفق

ارزش‌گذاری مذاکره موفق



- دستیابی به نتیجه
- ایجاد حس خوب
- ایجاد و تقویت رابطه

هوش چیست؟

در جستجوی قواعد فراگیر



انواع تطبیق پذیری



تطبیق پذیری
با محیط



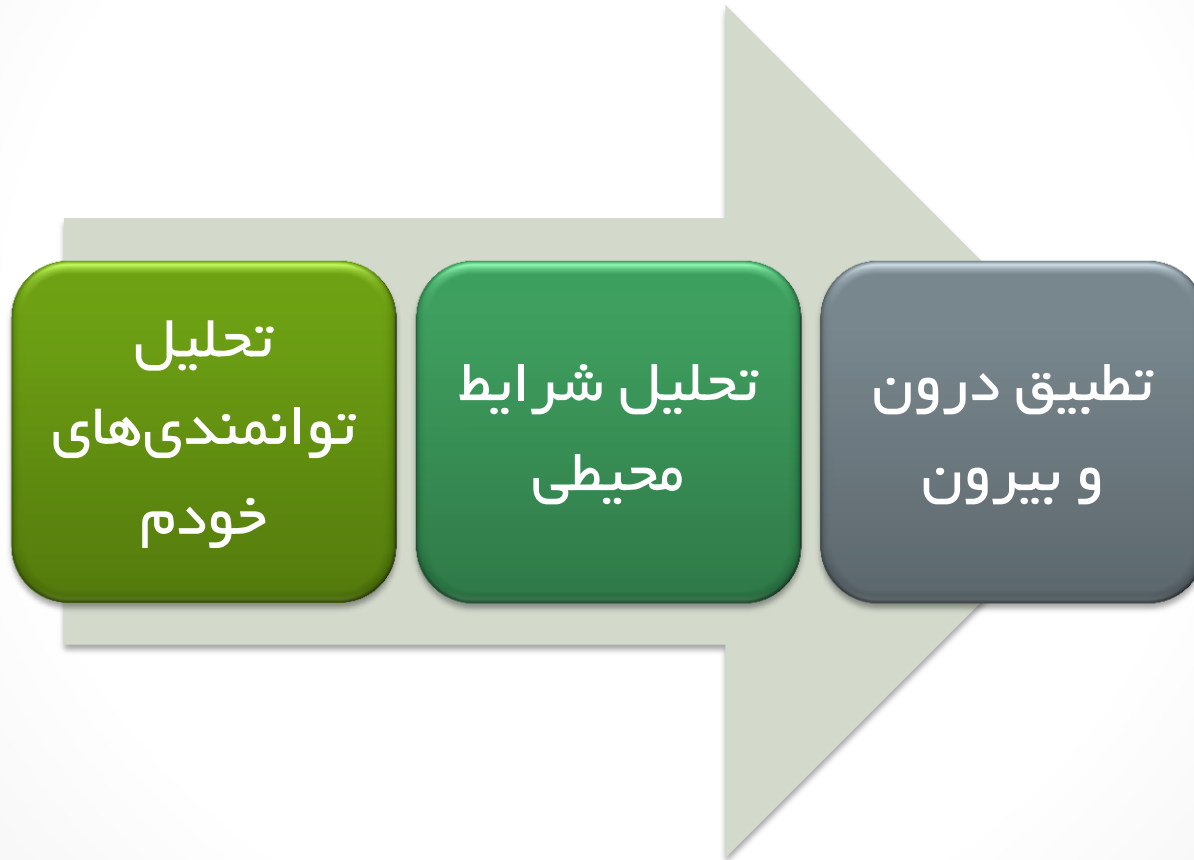
تطبیق پذیری
با همسان ها

تطبیق پذیری

تطبیق‌پذیر بودن به معنای ترویج «بی‌شکل بودن» نیست.
به معنای دوری از «تک‌شکل» بودن است.



تعریف هوش مذاکره

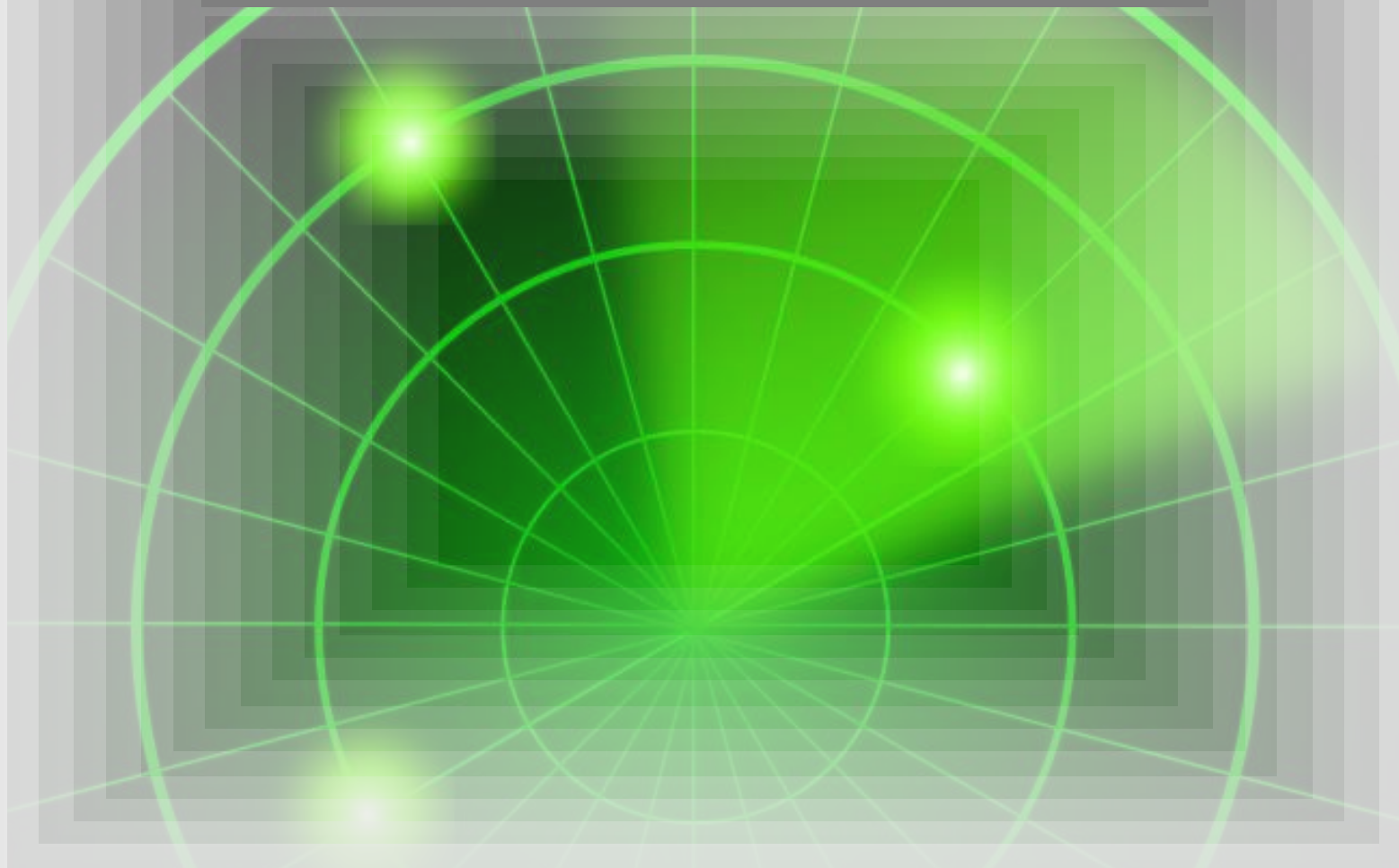


میکرو اکشن‌ها





شعور محیطی



المان‌های شعور محیطی



آیا با خود اندیشیده‌ایم؟

- انسان‌ها فکر می‌کنند تمام تاثیرات محیطی روی خود را آگاهانه دریافت می‌کنند.
- انسان‌ها گاه برخی فاکتورهای محیطی را بدون دلیل و منطق، اثربخش می‌دانند.
- انسان‌ها گاه بیش از حد واقعی به رویدادهای محیطی معنا می‌دهند!
- انسان‌ها نقش خود را در محیط بیش از آنچه واقعا هست ارزیابی می‌کنند...
- ایجاد تعادل بین دیدن نکات مثبت و منفی







هرگاه خداوند تصمیم به نابودی کامل یکی از بندگان بگیرد، ابتدا به او
چهل سال کسب و کار موفق و پررونق عطا می‌کند.

پیتر دراگر



میکرو اکشن‌ها

- بررسی رفتار گروه‌ها
- تماشای فیلم بدون صدا
- حضور منفعل



تاثیر حضور



تاثیر حضور

اقتصاددان کسی است که اعداد را می‌فهمد،

اما کاریزمای لازم برای اینکه «مدیر مالی» شود را ندارد!



rudiger dornbusch

- کاریزما
- More of you, Less of me!
- کمترین فاصله از هویت حقیقی

میکرو اکشن‌ها

- مدیتیشن کنید
- توجه نامشروط
- به ظاهر فیزیکی توجه کنید
- برای خود پیام صوتی بگذارید
- در پایان جلسه، تصور دیگران از خود را در چند پاراگراف شرح دهید
- میزان تاثیرگذاری حضور ۵ نفر را روی طیف نشان داده و ویژگی‌های آنان را بررسی کنید
- ایجاد و توسعه برند شخصی مذاکره





اعتبار

اعتبار

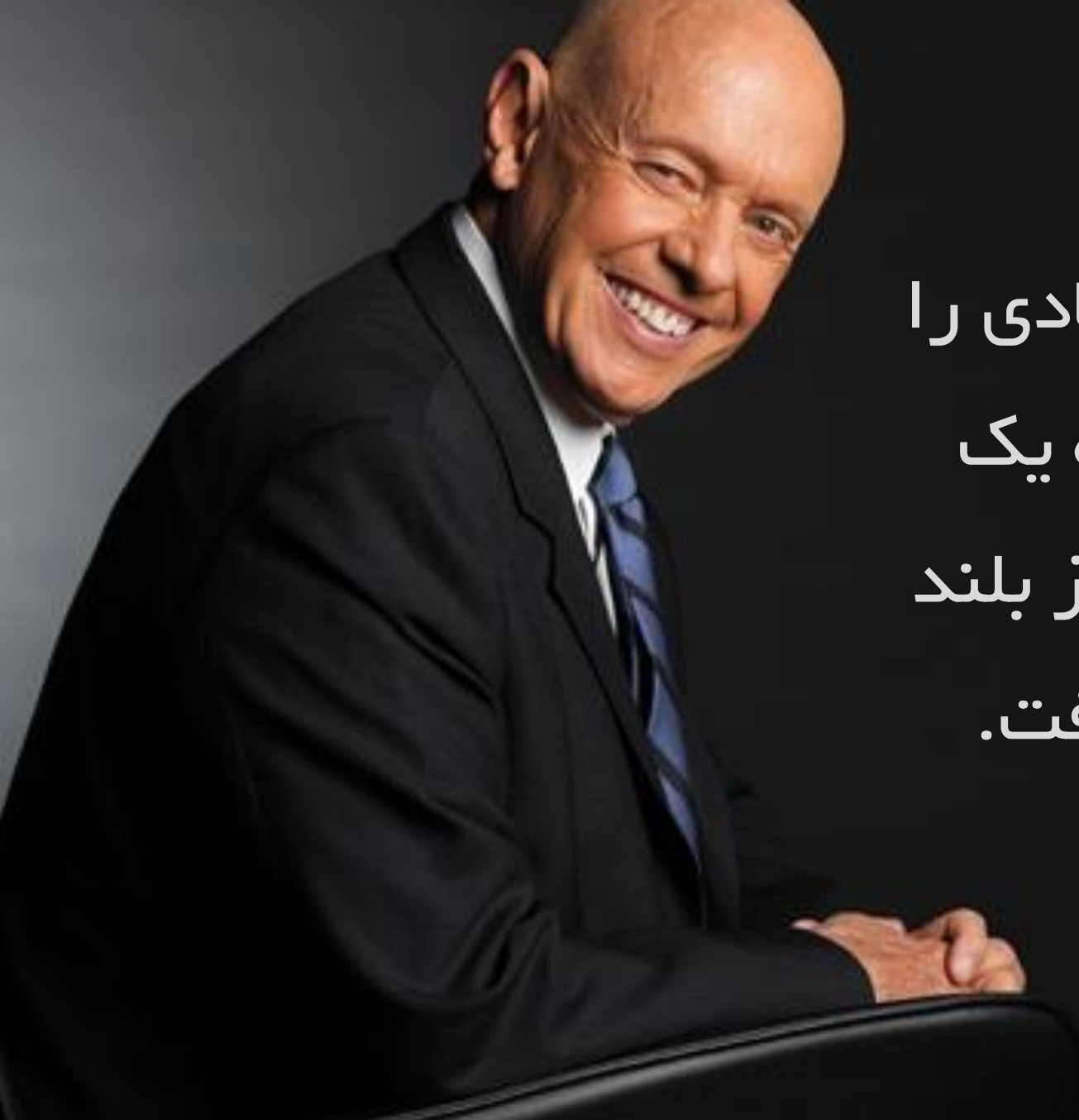
دیگران برای تصویری که من از خودم و خواسته‌هایم ارائه می‌دهم اعتبار قائلند؟

آیا این اعتبار مهم است؟

- هزینه مذاکره را کاهش می‌دهد
- سرعت مذاکره را افزایش می‌دهد
- انرژی مصرفی در مذاکره را کاهش می‌دهد
- فضای رقابتی را کمرنگ می‌کند



تعداد دیوارهایی که انسان‌ها در طول تاریخ ساخته‌اند،
خیلی بیش از پلهایی است که ساخته‌اند!



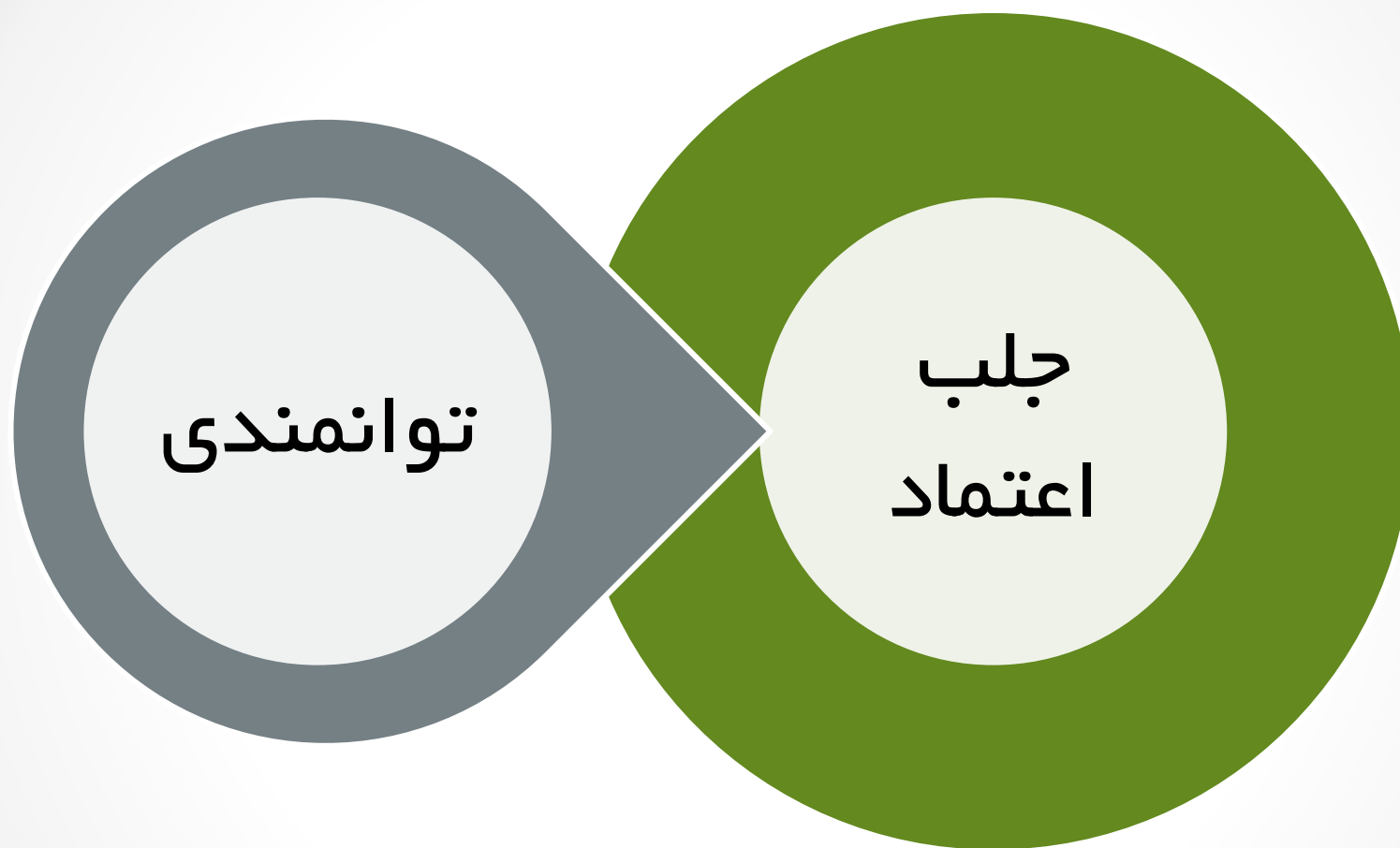
اعتماد و بی‌اعتمادی را
می‌توان به مثابه یک
حساب پس انداز بلند
مدت در نظر گرفت.

• استیون کاوی

اعتبار

- زیربناهای اعتبار

- صداقت
- توانمندی
- (ارتباط توانمندی و جلب اعتماد)
- شفاف بودن انگیزه و انتظارات
- “تقریباً همه تعارض‌ها ریشه در برآورده نشدن انتظارات دارند.”
- Blain Lee
- سابقه
- مسئولیت نتایج قبلی را بر عهده بگیریم
- پذیرش فراوانی (اعتبار و اعتبار آفرینی)



اعتبار

- ۳ گام اصلی

- اعتماد به خود
- اعتماد در رابطه با دیگران
- اعتماد به مذاکره

میکرو اکشن‌ها

- ایجاد تعهداتی برای خود و پایبندی به آن‌ها
- تعیین فهرست ارزش‌ها
- تنظیم بیانیه‌های رفتاری





شفافیت



شفافیت

- تفاوت گفتگو بر اساس ذهنیت و گفتگو بر اساس نقش
- مزایا و معایب سخن گفتن هلیکوپتری
- میانبرهای گفتگو
- دامها و کارکردها استعاره‌ها

میکرو اکشن‌ها

- باز نویسی مقاله روزنامه‌ها
- مطالعه نوشته‌های نویسندگان قدرتمند
- تدوین فهرست روزانه استعاره‌ها
- برنامه‌ریزی برای مسیر ۳۵۰



همدلی



همدلی

اگر آدم‌ها را دو دایره روی یک صفحه در نظر بگیریم،
به اندازه همپوشانی‌شان، همدلی دارند



میکرو اکشن‌ها

- باز نویسی مقاله روزنامه‌ها
- مطالعه نوشته‌های نویسندگانی قدرتمند
- تدوین فهرست روزانه استعاره‌ها
- برنامه‌ریزی برای مسیر ۳۵۰



- Experimence With People

میکرواکشن

