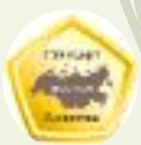


# Переговоры как инструмент разведки



# 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

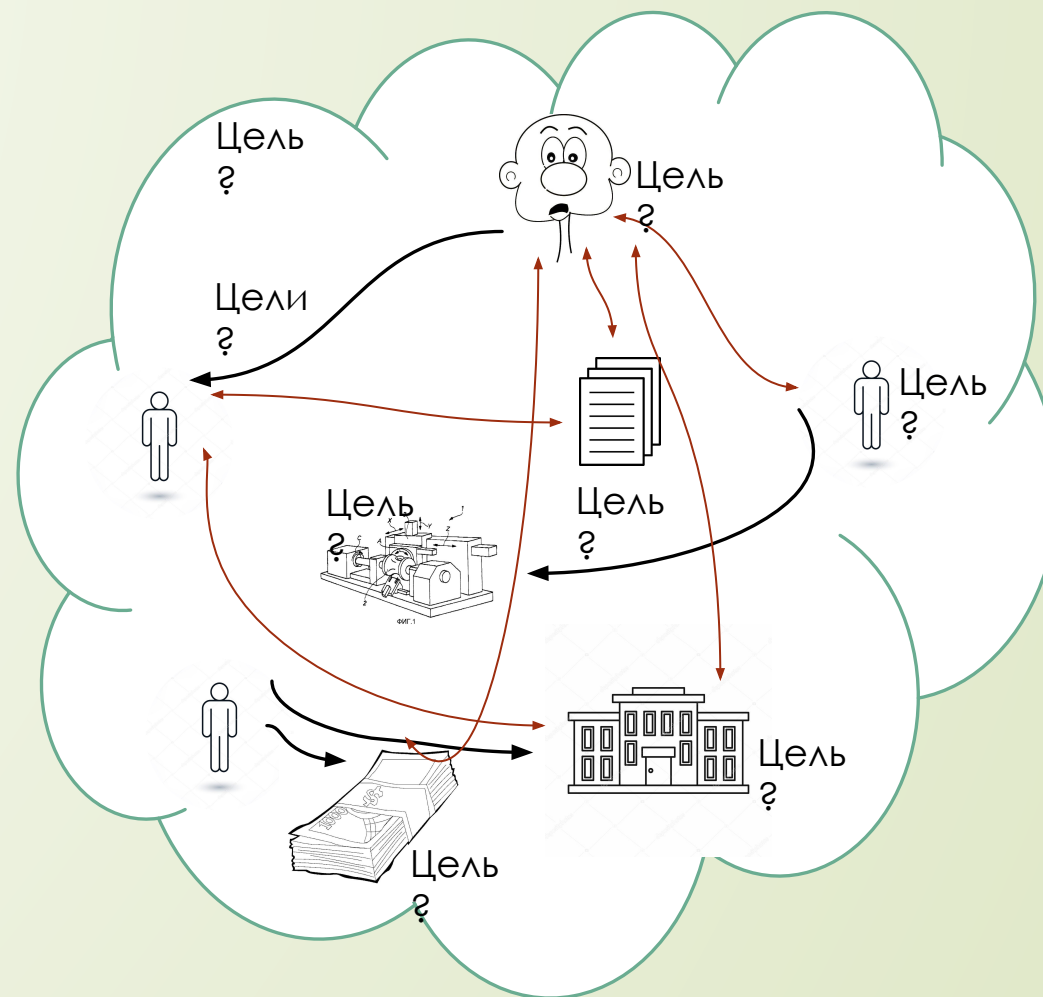
Границы

Взаимосвязи

Правила

Ресурсы

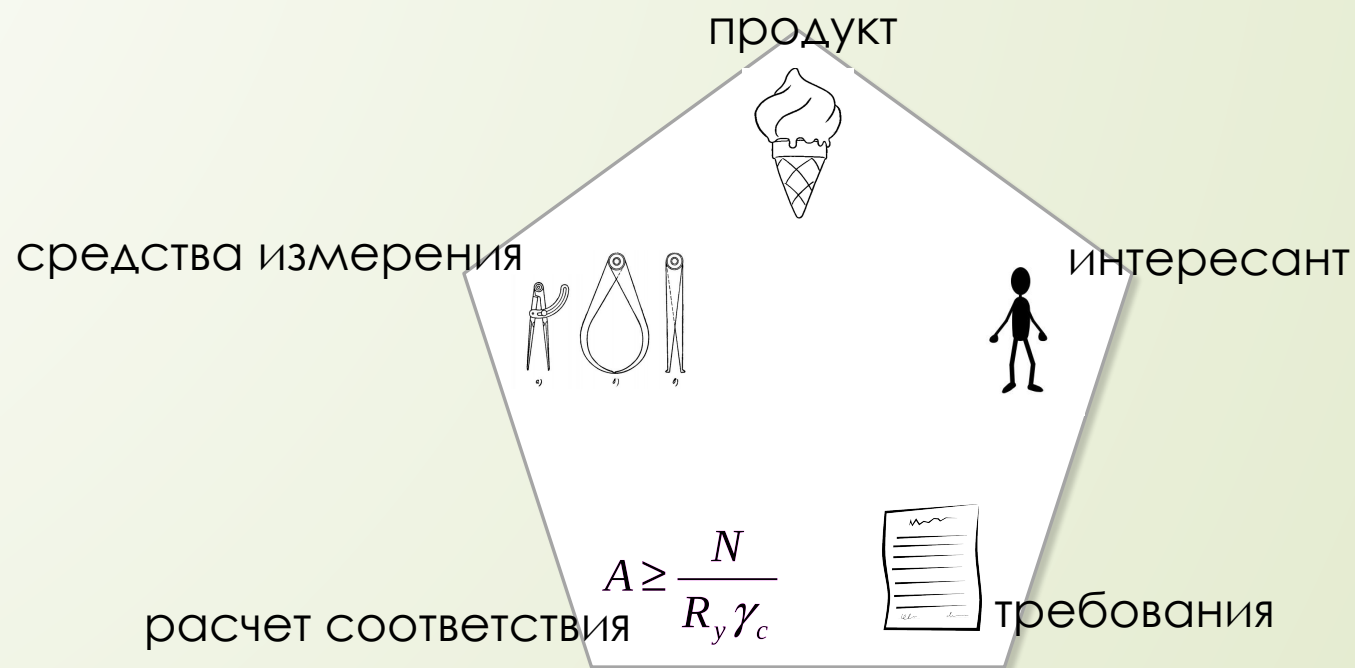
Руководство



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) –

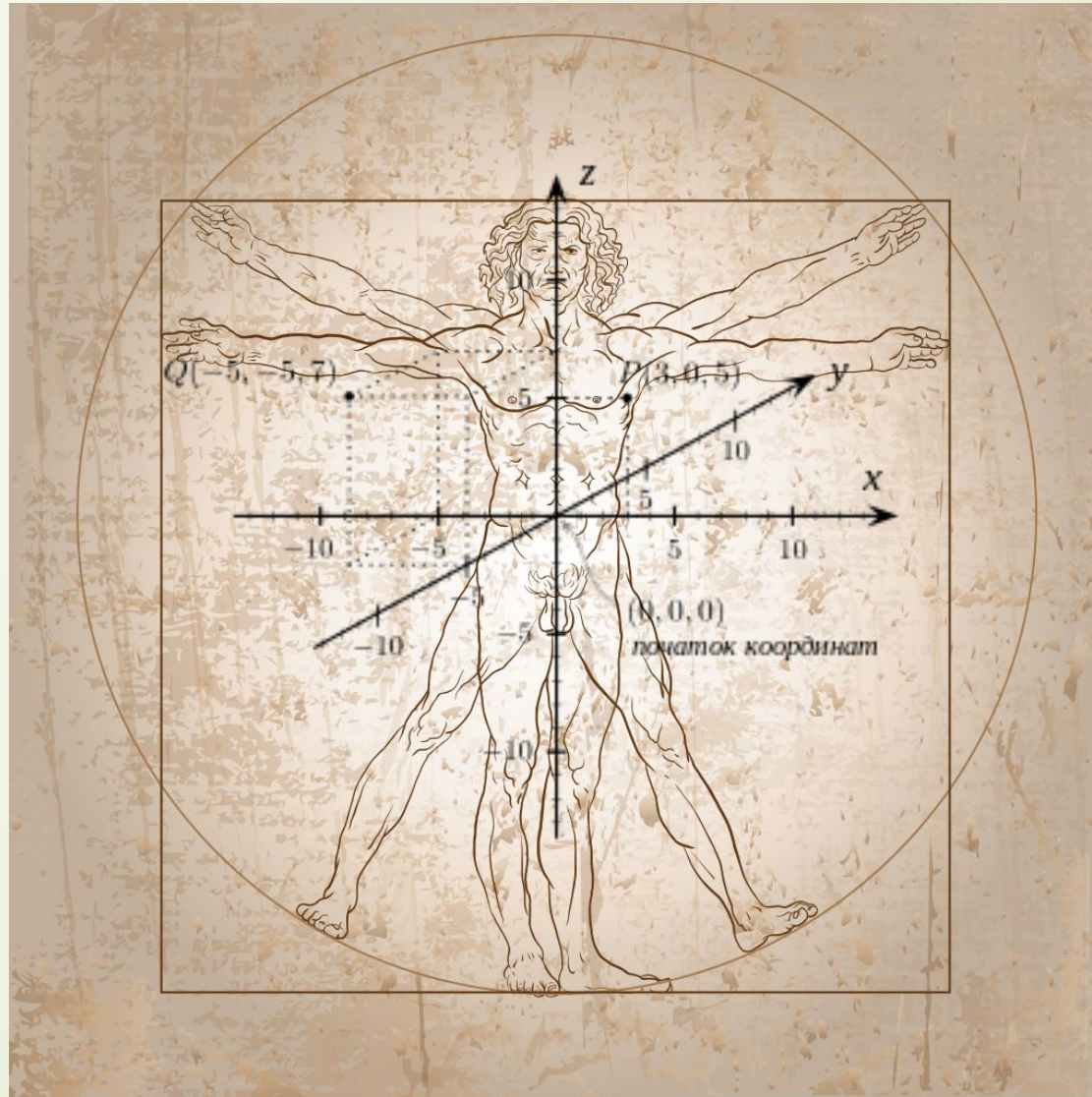
**Другое** (управление рисками) –

# 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»

