



موثر
سريع
كاربردي
ياد بگيريد

People
Who
Don't
Give Up

خودتان را معرفی نمایید



5 نفر
داوطلبانه



اصول و فنون مذاکره

زبان بدن

آمادگی مصاحبه دکتری ۱۴۰۳



عاطفه مومن



مدیر پروژه قطارهای حومه ای تهران

مشاور معاون سابق وزیر راه و شهرسازی در امور فنی و عمرانی و مدیریت پروژه

مشاور و مدرس در حوزه مدیریت پروژه ، قراردادهای و مدیریت کسب و کار

مجری مدرس مهارت‌های ارتباطی، شبکه سازی، اصول و فنون مذاکره و ...

مدرس مهارت‌های ارتباطی و داور رویدادهای سخنرانی و استارت‌آپی کشور

مصاحبه از منظر مذاکره؟



تعاملی استراتژیک با بهره گیری از **هنر حل مساله** و پیدا کردن راه حل های خلاقانه برای رسیدن به **درک مشترک** و **توافقی برد-برد** است تا بیشترین سود ممکن برای طرفین حاصل شود.

آماده شدن برای مذاکره در جلسه مصاحبه

✓ آمادگی روحی و روانی

✓ کسب مهارت‌های مذاکره



✓ شناخت انواع مذاکره
و تکنیک‌های آن

✓ طراحی ساختار
و مسیر مذاکره



۸۰ درصد مذاکره کنندگان با ارزیابی

طرف مقابل کار خود را آغاز می کنند



شناخت پرسونای

مصاحبه کنندگان

مقدمه ای برای

یافتن زمینه های

مشترک می شود



- فاکتورهای دموگرافیک (سن، جنسیت، اصالت و...)
- جایگاه علمی (مقالات اخیر، پژوهشها، زمینه کاری و...)
- رویکردها، اصول و ارزشها (شناسایی نقاط ضعف و قوت، ماتریس SWOT)
- چالشهای پیش رو (مدیریت دانشجویان ارشد و...، چالشهای علمی و..)
- ردپای دیجیتال (Telegram channel, Linkedin, Instagram)



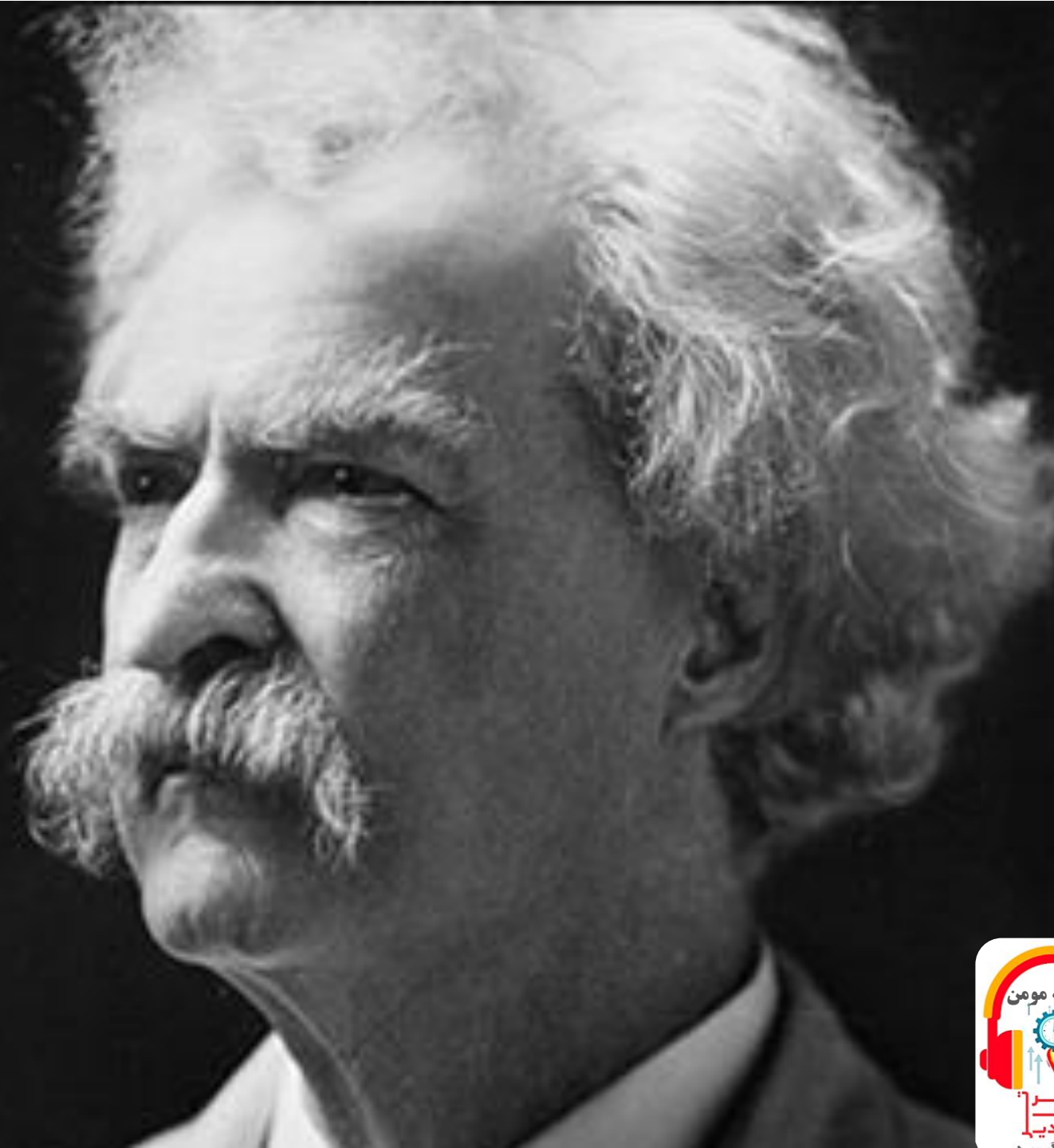
انتظار مصاحبه، بدن را در **ضعیفترین** حالت
و در شرایط **استرس** قرار میدهد.

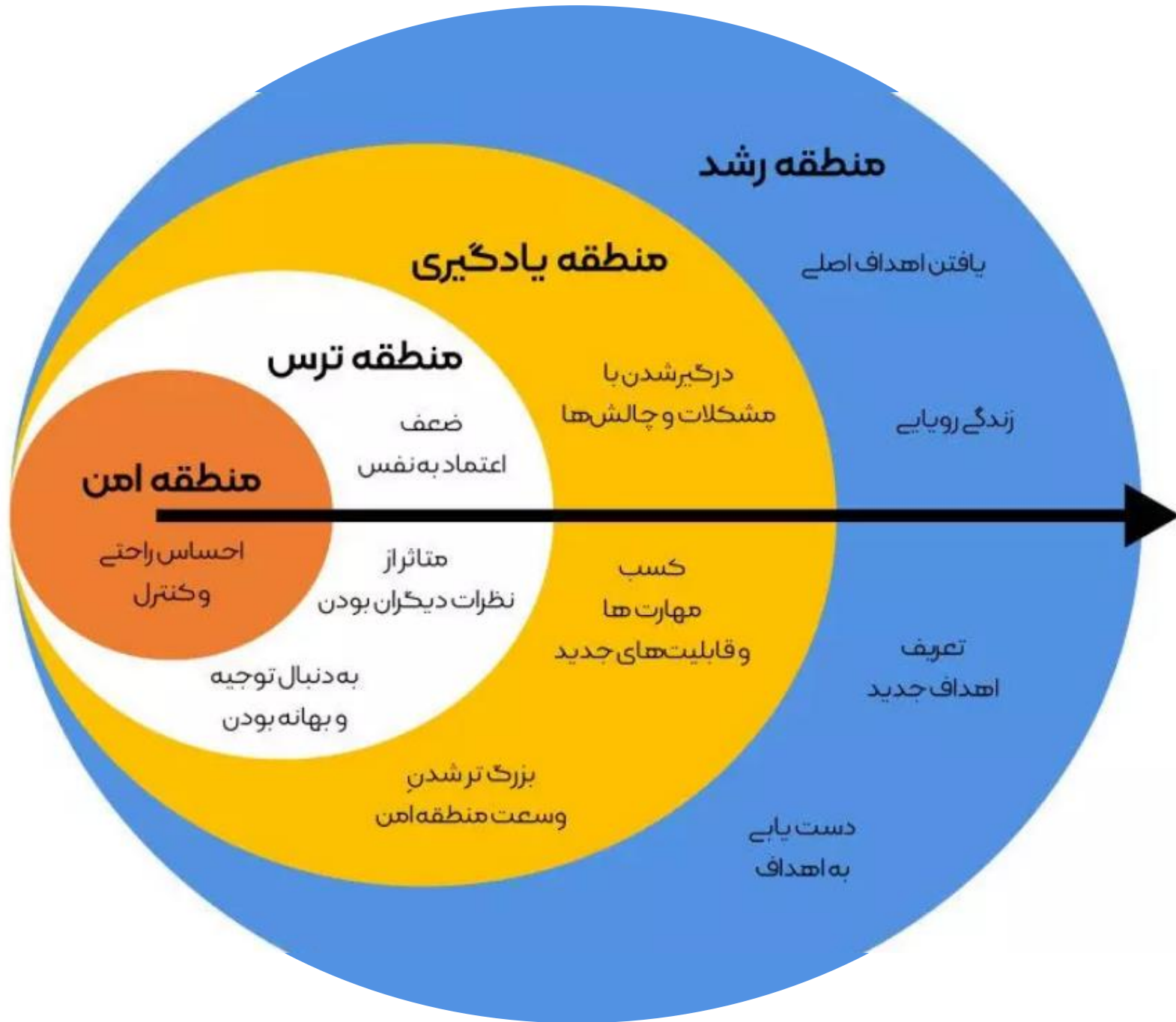


سخنرانان دو دسته اند:

گروهی که **می ترسند** و گروهی
که دروغ می گویند
که **نمی ترسند**.

Mark Twain





علايم ترس



توقف ترشح
بزاق



مردمک
چشم گشاد



عرق



افزایش ضربان قلب

چرایی ترس



تبدیل ترس به هیجان با هوش هیجانی

خودزنی نکنید!

✗ من استرس دارم و آماده نیستم!

✗ متأسفم وقتتون رو می‌گیرم!

✗ وقت من خیلی کمه همیشه همه پتانسیل هامو بیان کنم!



تصویرسازی ذهنی (ذهنیت برنده)

✓ مصاحبه را تصور کنید، با جزئیات کامل!

✓ اتفاقات مثبت را در نظر بگیرید.

✓ برای اتفاقات ناگهانی غافلگیر نشوید و توانایی خلق در لحظه داشته باشید.



در نظرسنجی های بین المللی

تنها ۲۵ درصد مردم به دیگران **اعتماد** می کنند.



شکافهای مذاکره

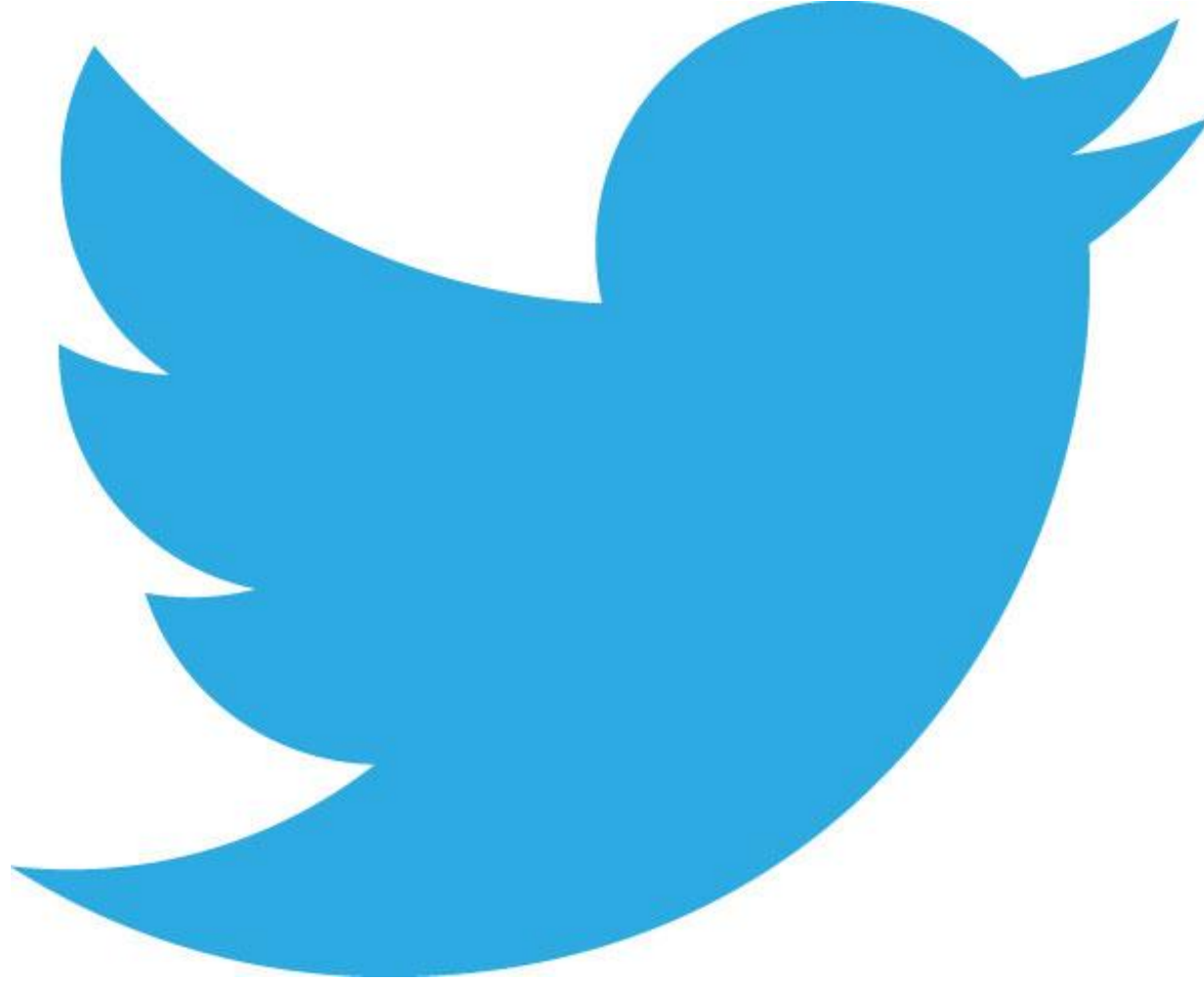
- شکاف اطلاعات
- شکاف قدرت
- شکاف انتظارات
- شکاف ارزش گذاری
- شکاف وابستگی



مویرگی و هنرمندانه
شکافها را پر کن

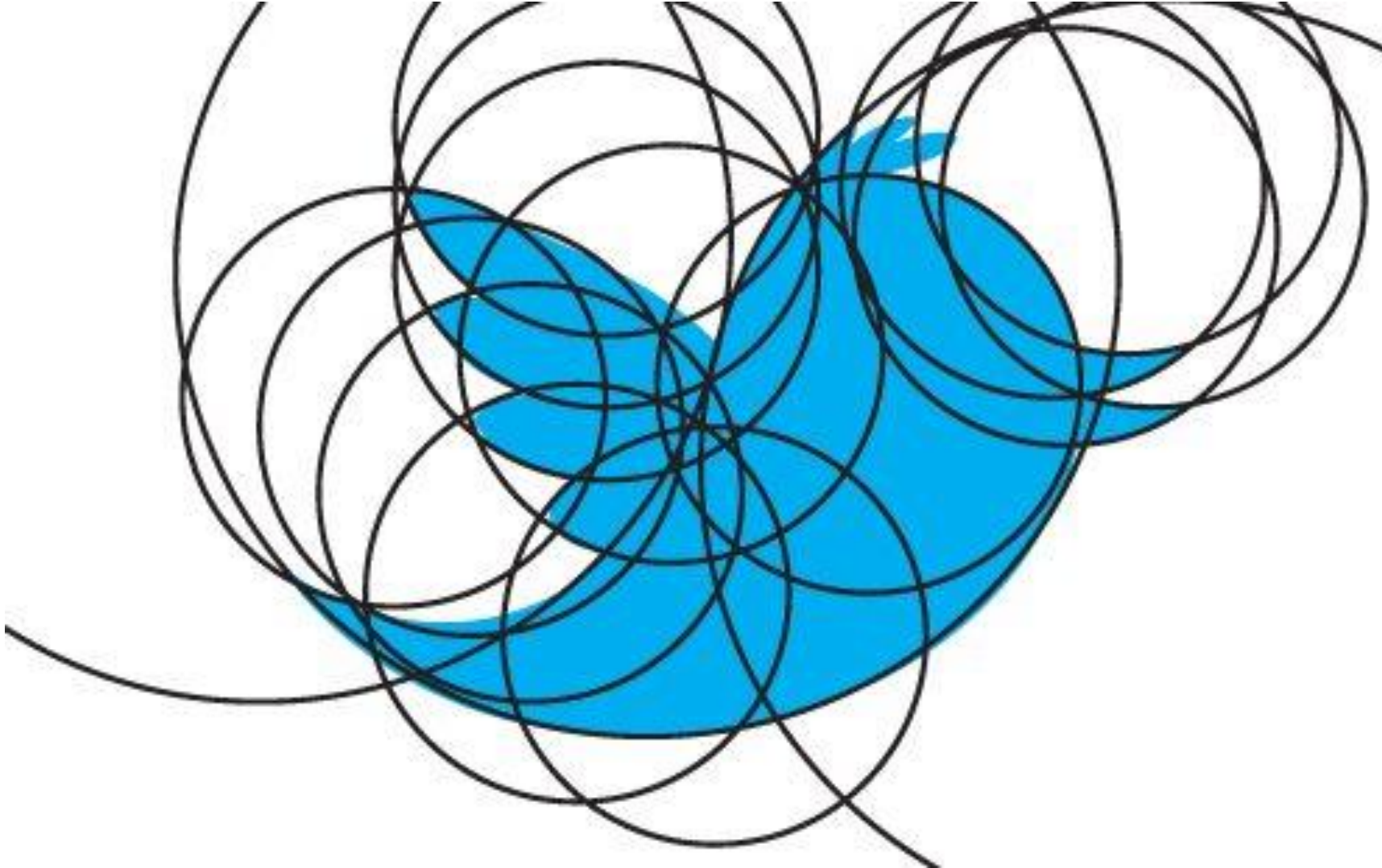
مصاحبه و گفت و گوی دشوار را
به ارایه تاثیر گذار خود مبدل کن

انتقال پیامی روشن با طراحی ساده

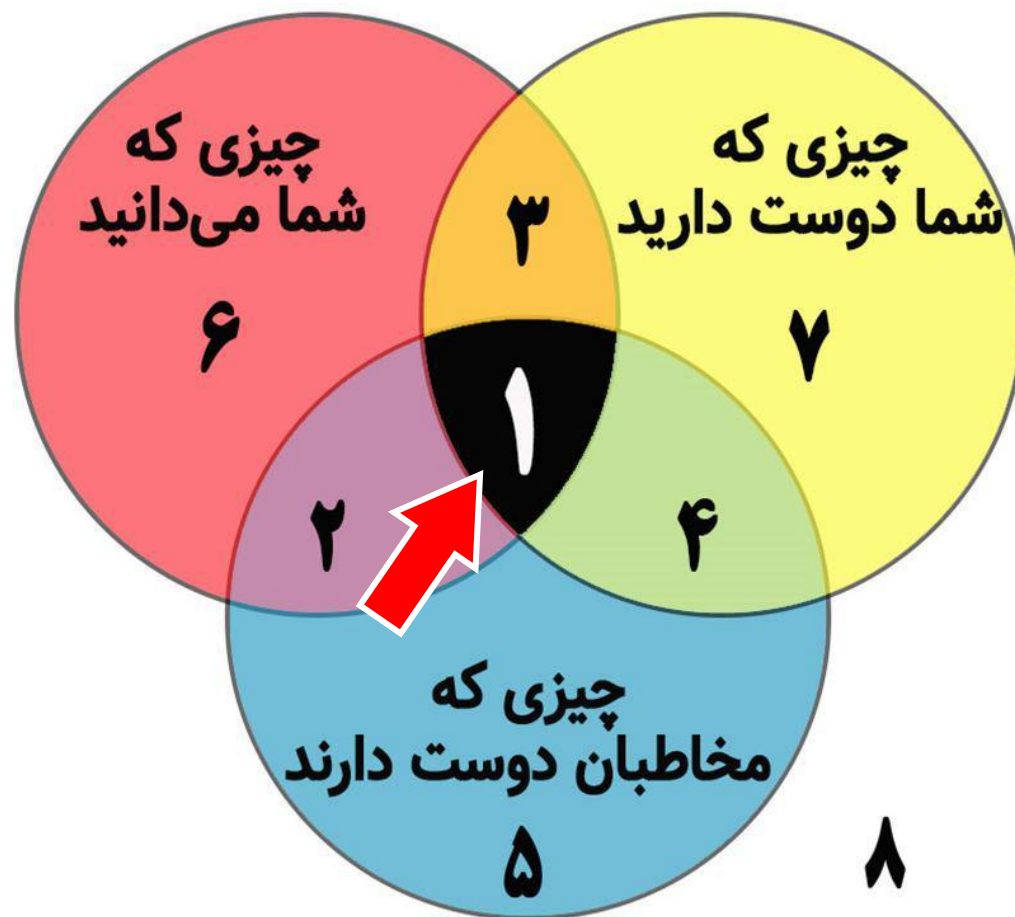


این واقعاً پیچیده است که چیزی ساده ایجاد کنی!

جک دورسی



انتخاب پیام شما در این مصاحبه

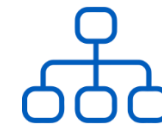


• دسته بندی / اولویت بندی

• غیر پیچیده و قابل فهم

• غیر تکراری

ساختار مصاحبه



شروع: اگر از دستش بدهید، مذاکره سختی خواهید داشت!

میانہ: سخت ترین قسمت برای اینکه اساتید همراهتان بمانند.

پایان: یک ضربه نهایی بزنید تا به یاد ماندنی باشید.



تنها ۱۰ درصد مردم

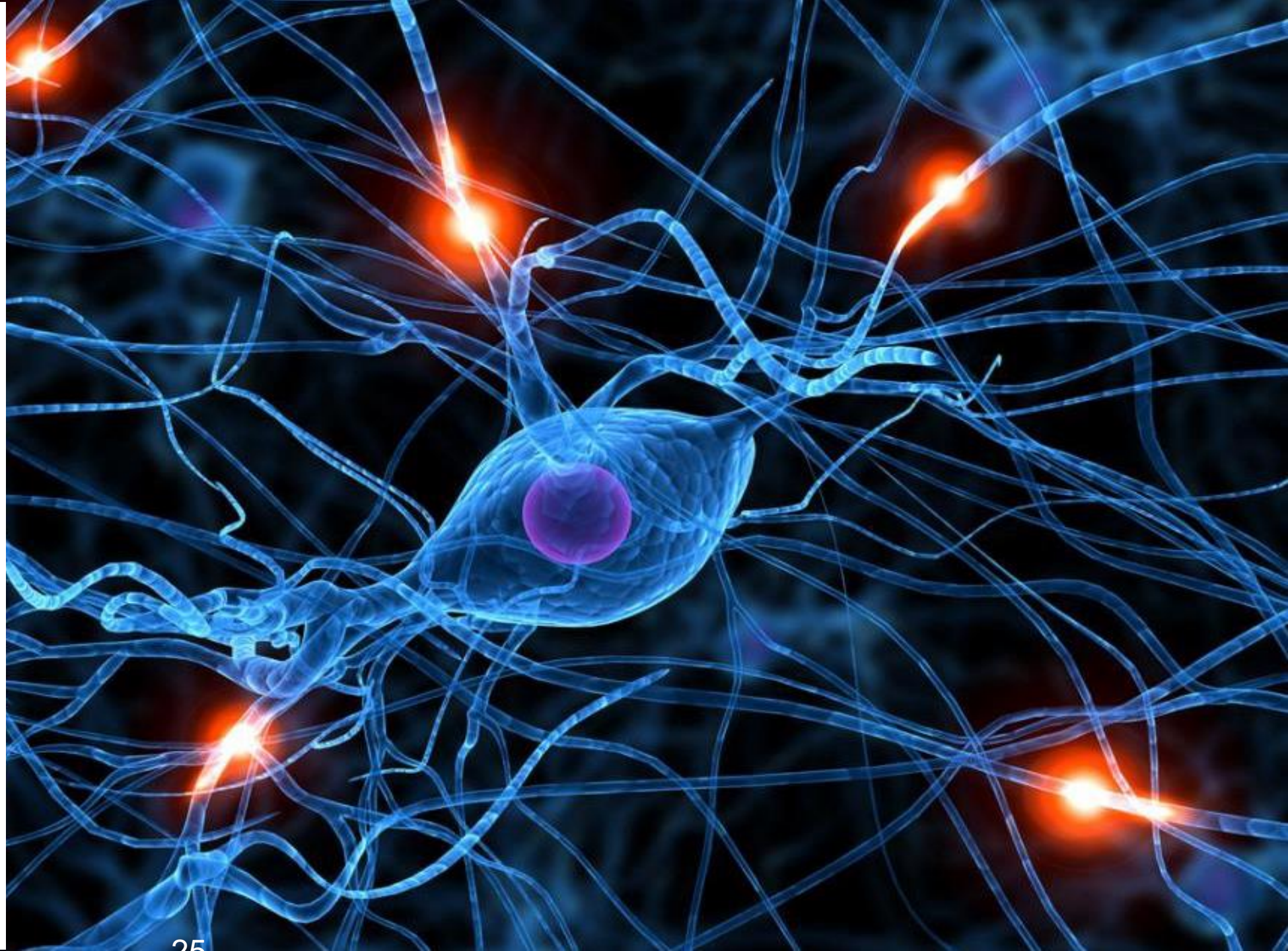
توانایی ایجاد ارتباطات موثر و مهارت مذاکره را دارند.



تبادل اطلاعات

بین

۱۰۰
میلیارد
نرون



تبادل اطلاعات در روابط انسانی

اعجاز

نرون های

آینه ای مغز

در

درک نیات

و اهداف

طرف مقابل



**نیت : حسن استفاده از روابط انسانی بر مبنای ارزشهای
مشترک و خلق ارزش برای دیگران**

اعجاز نرون های آینه ای مغز درک نیات و اهداف طرف مقابل



اقدام : خروج از حاشیه امن



قدرت هوش هیجانی و خلق در لحظه با مدیریت مصاحبه کنندگان



PHD های عزیز

به جلسه **مصاحبه** خوش آمدید.



کاریز ماتیک باش

۱- تسلط بر اصول **اتیکت**

۲- استفاده از قانون **SEE**

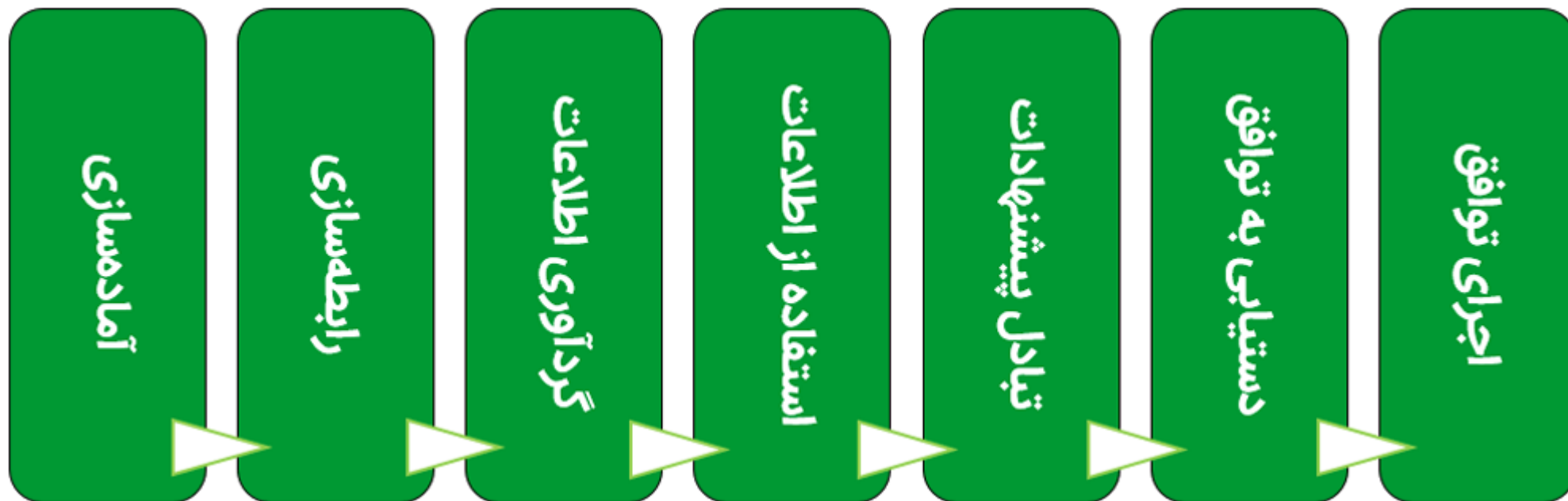
۳- برندینگ با **جملات کلیدی**

۴- مذاکره هدفمند به سبک **PING PONG**

۵- تهیج برای ادامه ارتباط



۷ فرایند مذاکره از دیدگاه گرین هالگ



مصاحبه مجازی



مصاحبه حضوری



فقط ۱/۰ ثانیه طول میکشد
تا مردم همدیگر را ارزیابی کنند



انسان ها با
لباس هایشان
استقبال و با
اطلاعاتشان
بدرقه می شوند.



✗ معرفی طولانی!

✗ اضافه‌گویی!

✗ خواندن از روی

متن!!

✗ بدون تمرین!!



پیدا کردن اشتراکات

+

انتقال شخصیت مثبت با تمرکز بر مصاحبه کننده



ماز



معیار کیفیت ماز

۱. محتوا

۲. ارائه

۳. زمینه

فن بیان در مذاکره

(تقویت هوش کلامی)



هوررررر!!
من چرخ رو اختراع کردم

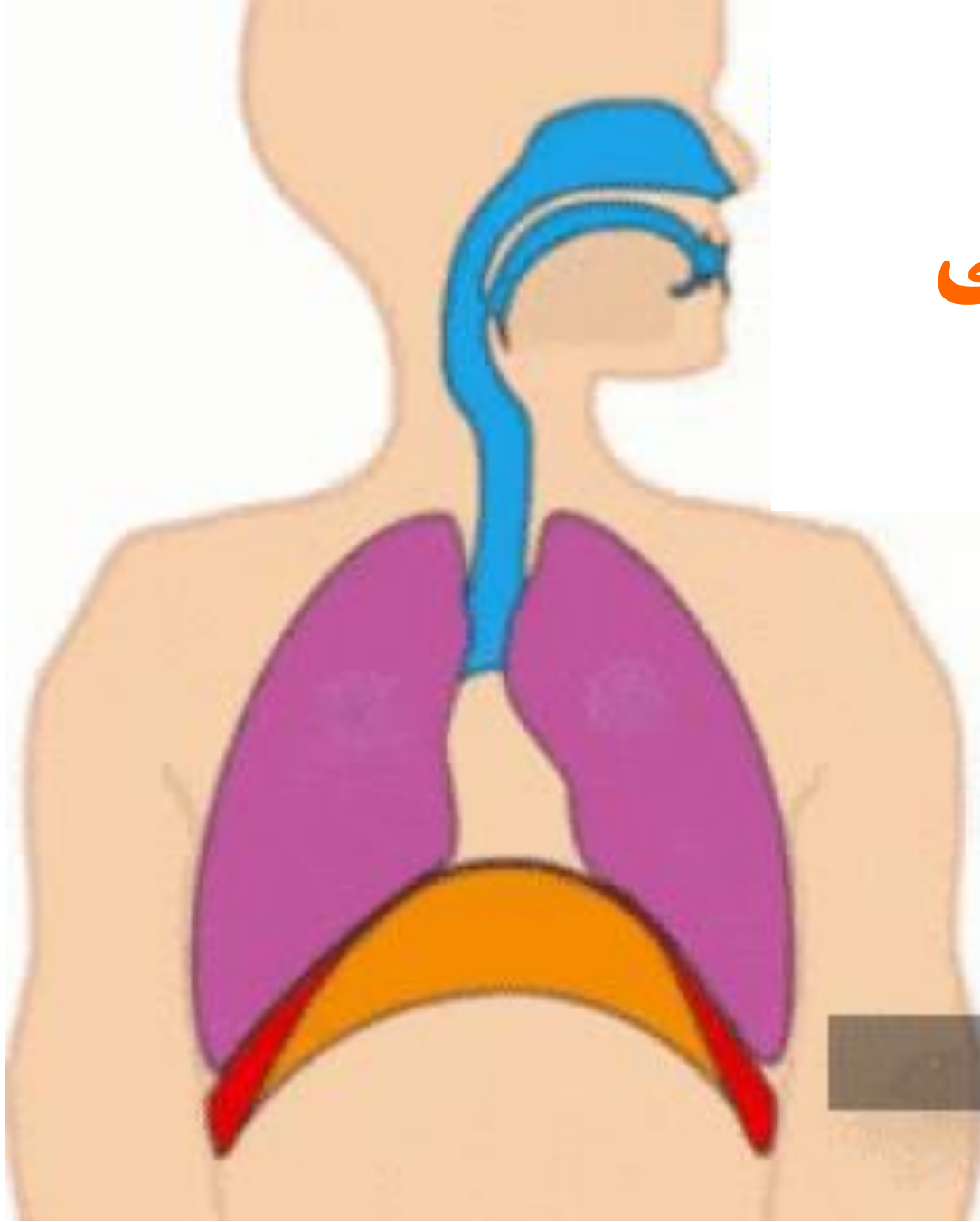


خجولی و کم حرفی زیاد باعث می شود
توانمندی های شما دیده نشود.

تنفس صحیح : تنفس دیافراگمی

دم

ماهیچه دیافراگم





حروف الفبا



به هم ریختن میمیک صورت قبل از آغاز مصاحبه

مشدد خوانی

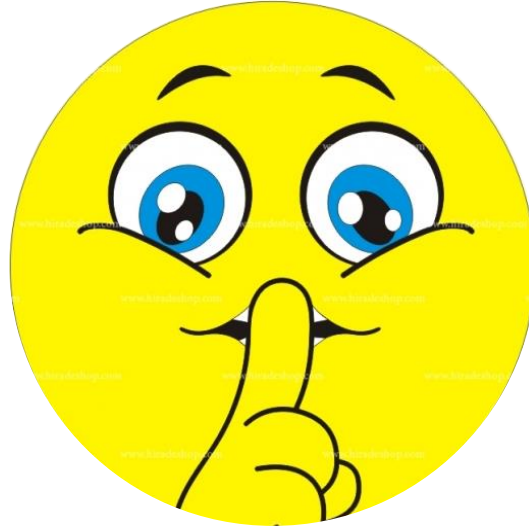


تکنیک خودکار



جایگزینی

اصوات پر کنندہ با



حماسی خانی



خواننده

شوید





ضبط صدا

۳ دقیقه

ارتباطات پیرا کلامی



من تو را دوست دارم



من تو را دوست دارم



من تو را دوست دارم



من تو را دوست دارم



من تو را دوست دارم



✓ آکسان گذاری روی کلمات

✗ پرهیز از مونوتن بودن



✓ انتقال احساس کلمه

✗ پرهیز از صداسازی اغراق آمیز

ارتباطات غیر کلامی یا زبان بدن



قانون ۷-۳۸-۵۵ آلبرت محرایان :

میزان به دل نشستن افراد در دیدار اولیه ، ۷ درصد به محتوای ارایه

۳۸ درصد آهنگ صدا و ۵۵ درصد به زبان بدن و چهره بستگی دارد.





زبان بدن



• زبان چهره

• حرکت دست‌ها

• ارتباط چشمی

• حرکت روی صحنه

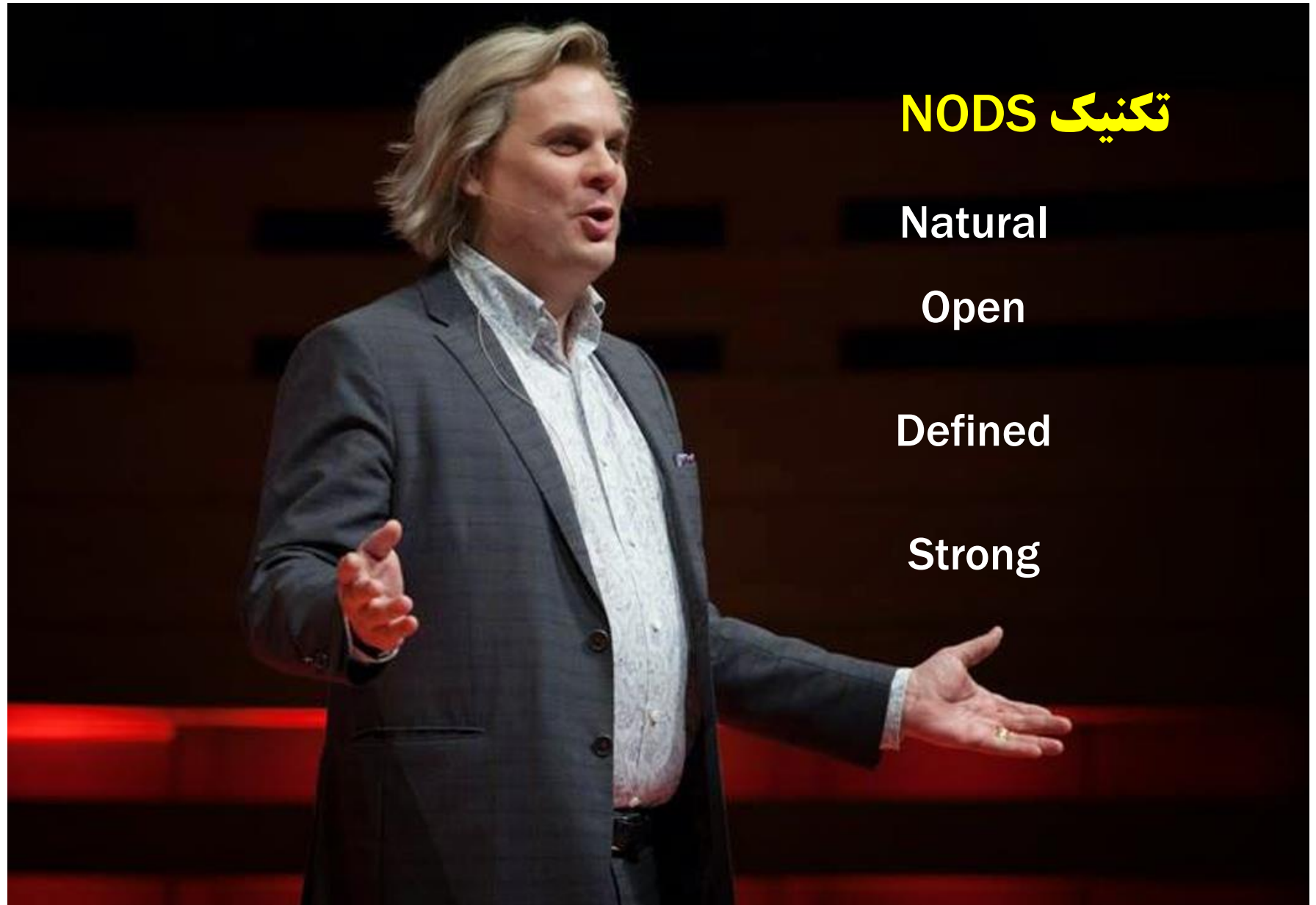


طبیعی و معمولی

با گارد باز

تعریف شده

محکم، قدرتمند



تکنیک NODS

Natural

Open

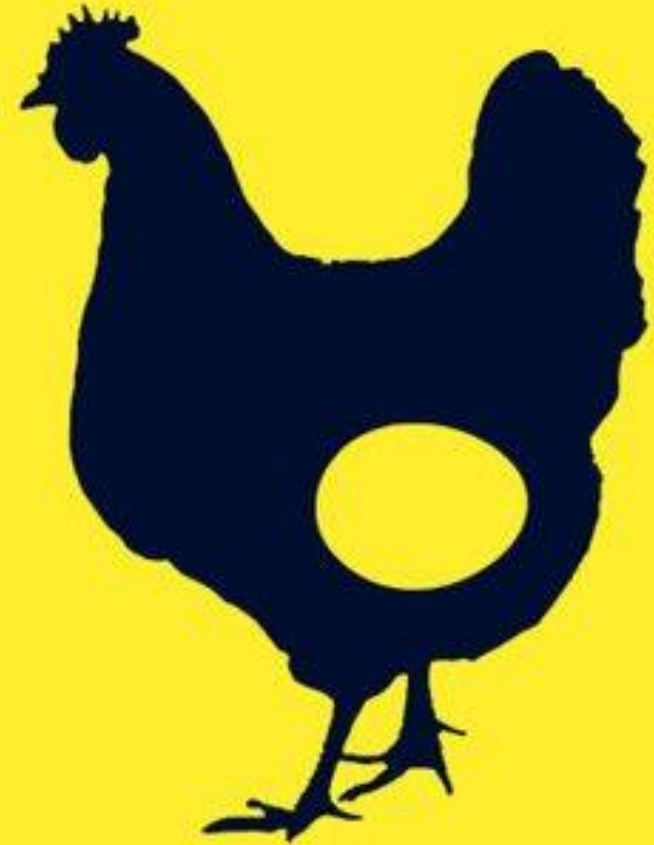
Defined

Strong

ذهن چیره بر بدن یا بدن بر ذهن؟؟؟



or



بدن ما تفکرات ما را میسازد و تفکر ما حرکات بدن .

تأثیر ۲ هورمون مهم در بدن

تستوسترون : هورمون مردانه ،هورمون برتری، تسلط مدیریت و قدرت

کورتیزول : هورمون استرس

تست تأثیر این دو هورمون بر تعاملات اجتماعی در انجمن روانشناسی امریکا



ژستهای بدن شامل ژستهای قدرت و ژستهای ضعف در بازه
زمانی کوتاه ۲ دقیقه ای موجب تغییرات باورنکردنی میشود.

لطفا و حتما ژستهای قدرت (باز بودن بدن)

را تا روز مصاحبه تمرین و از

ژستهای ضعف (بسته بودن و قفل بودن) دوری کن.





ژست قدرت

✓ حالت ستاره

✓ شگفت زده

✓ ستاره نشسته

✓ حالت خمیده

ژست ضعف

- دست به سینه
- گرفتن دست با دستی دیگر
- دست پشت گردن
- انداختن پاها روی یکدیگر

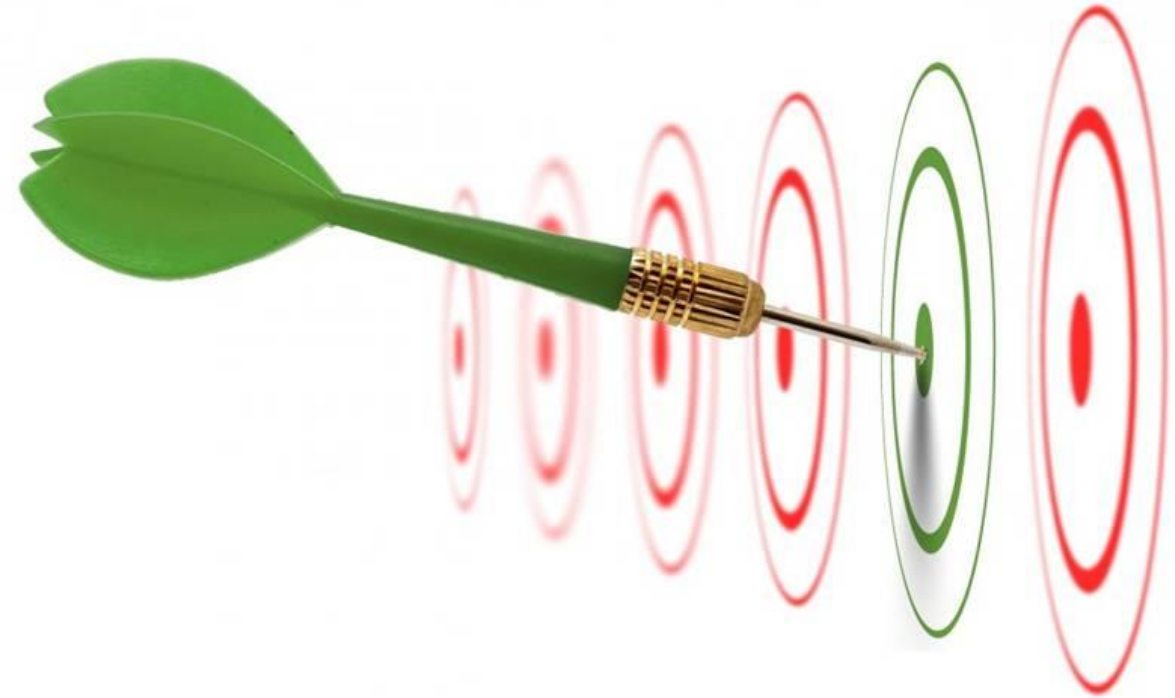


طرح یک ایده و تعیین هدف

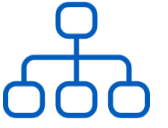
✓ آیا بر ایده های که انتخاب کرده ایم
مسلط هستیم؟

✓ آیا برای ارائه آن انگیزه و علاقه
داریم؟

✓ آیا مخاطبین ما برای شنیدن موضوع
اشتیاق نشان می دهند؟؟



ساختار سخنرانی



A

Attention

B

Body

C

Conclusion

C

Call to Action

P

Point

R

Reason

E

Example

P

Point

I

Issue

P

Pros

C

Cons

C

Conclusion

5W

Who What When Where Why

و....



ایده عالی مستدام



Made to stick

ساده

غیر منتظره

ملموس

معتبر

احساسی

داستان



سبک مذاکره غالب در مصاحبه : هم افزایی و تشریک مساعی

نکات کنکوری :

- ✓ انعطاف پذیری و پرهیز از مطلق گویی
- ✓ مدیریت مصاحبه در راستای هدف و پیام پیش تعیین شده
- ✓ عدم ورود به جنگ روانی احتمالی



در فرصت باقیمانده چه کنیم ؟



تهیه چک لیست

1. پیام مذاکره و هدف شما چیست ؟
2. خواسته ها انتظارات منافع طرفین چیست ؟
3. اولویت انتظارات طرفین چیست ؟
4. پرسونای اساتید مصاحبه کننده چیست ؟
5. نقاط اشتراک برای خلق ارزش مشترک چیست ؟
6. نقاط قوت و ضعف شما چیست ؟
7. پوشش مناسب چیست ؟
8. نحوه معرفی چگونه است ؟
9. سوالات احتمالی و چالشهای پیش رو چیست ؟



تمرین

تمرین

تمرین







عادل فردوسی پورها باشید

متمایز ، مانا و ماندگار

