

سرفصلهای هوش کلامی

1. مفهوم هوش کلامی- مدل کالیفرنیا
2. پل جاسوسان
3. هیپنوتیزم کلامی
4. زبان بدن
5. بازی یادگیری
6. تکنیکهای مذاکره ساده و پیچیده
7. شناخت سرمایه های فکری، اجتماعی، روحی و روانی (خود و طرف مقابل)
8. بداهه گویی، حاضر جوابی، روایت گری و داستان گویی
9. استدلال، قدرت نفوذ و متقاعد سازی (متد سقراط- تکنیک بومرنگ)

1. مفهوم هوش کلامی- مدل کالیفرنیا
 - تعریف هوش کلامی
 - مدل کالیفرنیا و دید جیم کالینز
2. پل جاسوسان
 - جنگ اطلاعات
 - کنترل احساسات
 - بترس و چک کن
 - به انتخاب واژه ها دقت کنید، مشکوک به جاسوسیه!!
3. هیپنوتیزم کلامی (Cover Hypnosis)
 - واژه های مهم و الگوی کلامی
 - جادوی دایره لغات
 - کلمات تلقین کننده
 - کلمات کاریزماتیک
 - کلمات تحریک کننده
 - کلمات تنشزا و تخریب کننده
 - تناژ و طنین صدا
 - آکسان گذاری
 - انتخاب واژگان
 - بیان سالم
 - شناخت سن، شخصیت و میزان صمیمیت طرف مقابل
 - دهنده و گیرنده انرژی مثبت
 - مدیریت لحن ولهجه

4. زبان بدن

- ارتباط چشمی
- مهارت استفاده از دست‌ها
- خونسرد و اثرگذار
- میمیک صورت (تبدیل کلام کیفی به تصویری)
- طرز نشستن و ایستادن
- ظاهر و شخصیت کاریزماتیک داشتن
- نوع پوشش و بوی بدن

5. بازی یادگیری

- مذاکره مثل بازی شطرنج ، مهم اینه کی اول بازی میکنه!
 - چه کسی اول شروع کند؟
 - با سؤال ذهن را درگیر کنید
 - زمین بازی و مهره سفید
 - کلام، سلاح شما
 - عدم مقابله به مثل
 - ترغیب کننده حرفه ای
 - معامله کنید
 - دیپلماتیک حرف بزنید
 - با بازیکن مقابل هماهنگ شو

6. تکنیکهای مذاکره ساده و پیچیده

- ترغیب کننده حرفه ای
- برنامه ریزی قبل مذاکره
- تمرین داشتنن و انرژی گذاشتن
- شکستن باورهای مقدس در مذاکره
- هیجان کنترل نشده
- تمرکز بر روی مسئله حین مذاکره

7. شناخت سرمایه های فکری، اجتماعی، روحی و روانی (خود و طرف مقابل)

- سرمایه های فکری
 - تکنیک مقیاس ذهنی
 - مهندسی معکوس
 - تفکر مجدد
 - زمان سکوت
 - استفاده از نمادهای ذهنی الگوهای پذیرفته شده اثر گذار
 - شناسائی علتها و خروجی رفتار درست

- سرمایه روحی و روانی
 - تعریف از خود و قدرتمند شدن
- سرمایه اجتماعی و شبکه سازی ارتباطی
 - ایجاد عواملی که اعتبارسازند
 - ایجاد گروههای هم علاقه و تکامل تفکر
 - ایجاد وظیفه اعضای گروه مذاکره
 - رازداری
- آرامش در بحران

- عدم جرو بحث در بحران و متقاعد سازی
- سؤال بجای درگیری کلامی
- افراد ضعیف مغلوب می شوند
- حرف درست بزنید
- بررسی دیالوگهای شنیده شده
- تخریب دیگران یعنی تخریب خود
- کنترل خشم خود و دیگران
- کلام زنده کننده و کشنده
- خودتان را شارژ کنید

8. بداهه گوئی، حاضر جوابی، روایت گری و داستان گوئی

- جواب در زمان
- متکلم وحده نباشید
- نقص اطلاعات و بی ربط گوئی
- شمرده حرف بزن
- اعتماد به نفس در بیان کلمات
- حرف در مقابل عمل
- از خودتان تعریف نکنید
- ارائه منابع و مستندات
- شوخی کنید
- ضرب المثل تاثیرگذار

• شفاف سازی انتقال پیامها و Storytelling

9. استدلال، قدرت نفوذ و متقاعد سازی (متد سقراط- تکنیک بومرنگ)

- ضعفها، نقاط قوت، استراتژیها و ایده های طرف مقابل را شناسائی کنید (متد سقراط)
- از استدلالهای طرف مقابل، خطای او را اثبات کن (متد بومرنگ)
- سکه دهید تا ... (هدیه دادن به طرف مقابل و هنر بازپس گیری آن)