

درباره مهندسی رفتار



علی در بخش بازرگانی یک شرکت کار می‌کند. او ویژگی جالبی دارد. برای ساده‌ترین رفتارهایش هم مشتق و انتگرال‌های پیچیده می‌گیرد.

آقای حسابی مدیر حسابداری شرکت، عاشق ماهی است و مدتی است که یک آکواریوم کوچک در اتاقش دارد. علی هم اخیراً یک ماهی فایتر روی میزش گذاشته و هر بار در مورد آن با آقای حسابی صحبت می‌کند.

خانم ادبی که تازه در شرکت استخدام شده، از علاقمندان جدی شعر است و علی اخیراً در کتابخانه پشت سرش، در کنار کتاب اینکوترمز و سایر کتب بازرگانی، یک کتاب از شاملو هم قرار داده است.

آقای نگران زاده، دائماً تکرار می‌کند که اوضاع شرکت بعد از رفع تحریم‌ها، بدتر می‌شود و رقابت شدیدتر می‌شود و علی همیشه در گفتگو با او، در مورد اثرات منفی رفع تحریم صحبت می‌کند.

اما خانم خوش بین، معتقد است که اوضاع کلی بهتر خواهد شد و اتفاقاً علی هفته پیش به او یک کارت پستال در مورد امید، هدیه داد.

به ندرت مشخص می‌شود که نظرات واقعی علی چیست. اما ظاهراً رابطه‌اش با همه خوب است. در جلسات بزرگتر، علی معمولاً سکوت می‌کند. او گپ زدن‌های دو نفره در راهرو و وقت ناهار و چای را به جلسات رسمی ترجیح می‌دهد.

علی یک متخصص مهندسی رفتار است. او جزییات برخوردها و رفتارهایش را هم با تحلیل دقیق انتخاب می‌کند. شاید شما هم چنین مهندسانی در محیط خود داشته باشید.

درباره اثر آفتابپرست

شاید شما هم شنیده باشید که خوب است هنگام فروش، یا هنگام حضور در جلسات سازمانی یا در هر تعاملی با سایر انسانها، تا حد امکان از رفتار و زبان بدن آنها تقلید کنیم تا حس بهتری در آنها ایجاد کنیم؟ آیا تا به حال به علمی بودن یا نبودن این توصیهها فکر کرده‌اید؟

مطالعات درباره این توصیهها در ادبیات رفتاری به نام اثر آفتاب پرست، مورد بررسی و اشاره قرار می‌گیرد.



این خبرنامه، با هدف ایجاد آمادگی ذهنی برای شرکت کنندگان در

سمینار رفتارشناسی در کسب و کار

تهیه و تنظیم شده است. برای اطلاعات بیشتر میتوانید روی [این لینک](#) کلیک کنید.

دو نکته علمی در مورد اثر آفتاب پرست

همه‌ی ما، تا حدی به صورت ناخودآگاه در مواجهه با دیگران، رفتار آنها را تقلید می‌کنیم.

این تقلید حتی در مواردی مانند لمس صورت یا حرکت دادن پا، مشاهده شده است.

ما کسانی را که تا حد معقولی رفتار ما را تقلید می‌کنند، کمی دوست داشتنی‌تر ارزیابی می‌کنیم.

البته این میزان تغییر صرفاً چیزی در حدود ۱۰ تا ۱۲ درصد است. نه اینکه موضع ما نسبت به آنها تغییر اساسی داشته باشد. ضمناً این رفتار زمانی اثر مطلوب دارد که متوجه عمدی بودن آن نشویم.

[لینک منبع](#)



سوالی برای فکر کردن در طول این هفته

آیا در میان دوستان و همکاران
کسی یا کسانی را دارید که
خواندن این مطلب،
رفتار آنها را برای شما تداعی کرده باشد؟

آیا این الگوی رفتاری را مثبت می‌دانید؟
افرادی که این الگو را دارند،
در چه شرایطی
یک فرصت در محیط کار هستند
و در چه شرایطی یک تهدید؟

این خبرنامه، با هدف ایجاد آمادگی ذهنی برای شرکت کنندگان در

سمینار رفتارشناسی در کسب و کار

تهیه و تنظیم شده است. برای اطلاعات بیشتر می‌توانید روی [این لینک](#) کلیک کنید.