**مذكرة التدريس**

**الناجون**

11/2024-6918

كتب مذكرة التدريس هذه أوستن دكوستا، وبايرون أسكوت إيفانز، وإيمانويل بيناتي، وفرناندا أنتونيس، ولورا فو، وسام كاي، وإريك سوليفان، خريجو ماجستير إدارة الأعمال في INSEAD، وروي لينج، مساعد البحث، تحت إشراف مارتن شوينسبيرج، أستاذ مشارك في السلوك التنظيمي في ESMT برلين، وهوراسيو فالكاو، أستاذ ممارسة إدارة علوم القرار في INSEAD، وإريك أولمان، أستاذ السلوك التنظيمي في INSEAD ، كأداة مساعدة للمُحاضرين عند تمثيل مسرحية تقمص الأدوار *"الناجون" في الفصول الدراسية.*

يتوجه المؤلفون بالشكر الجزيل للتمويل المُقدم من معهد هوفمان.

للوصول إلى المواد التعليمية الخاصة بكلية INSEAD، انتقِل إلى <https://publishing.insead.edu/>.

Translated using an LLM (Large Language Model) and edited by Tilti Multilingual SIA, with the permission of INSEAD.

This translation, Copyright © 2024 INSEAD. The original teaching note is entitled “*The Castaways*” (06/2024-6918), Copyright © 2024 INSEAD

ملاحظات لتلخيص المحاضرة

أولًا، قم بحل مشكلة عدم التماثل في المعلومات من خلال إظهار ما يقدره كلا الجانبين: ساكن الجزيرة والطلاب.

* يقدر الطلاب قيمة الخشب والحبل الذي يمتلكه ساكن الجزيرة أكثر بكثير من ساكن الجزيرة نفسه، وأيضًا أكثر من قيمة كل ممتلكاتهم مجتمعة(قيمة الطلاب هي 850 نقطة فقط لكل ممتلكاتهم الخاصة). وينطبق هذا بشكل خاص على الحد الأدنى من كمية الخشب والحبال التي يحتاجون إليها لبناء طوف للخروج من الجزيرة(تبلغ قيمتها 2000 نقطة للطلاب).
	+ الطلاب لا يريدون الحجارة الكبيرة الخاصة بساكن الجزيرة.
* إن أحذية الطالب وحقيبة الظهر وكريم الوقاية من الشمس والعلب والزجاجات كلها ذات قيمة أكبر بكثير لدى ساكن الجزيرة مقارنةً بالطلاب
* يتم تقييم مجموع معدات الغوص بالتساوي من قِبل كلا الجانبين (250 نقطة) ولكن يتم تقييم الأجزاء الفردية بشكل مختلف:أسطوانة الأكسجين ذات استخدام محدود لساكن الجزيرة (لا يمكن إعادة تعبئتها) ولكنها ذات قيمة للطلاب. على العكس من ذلك، فإن القناع والزعانف ليست مهمة جدًا للطلاب ولكنها مهمة جدًا لساكن الجزيرة (الذي لم يتمكن من صنع قناع أو زعانف بنفسه باستخدام الموارد التي لديه على الجزيرة). يقيم الجانبان بدلة الغوص بالتساوي. ساكن الجزيرة، الذي يجيد صيد الأسماك بالشباك، يُقدِّر قيمة الحربة بدرجة أقل مما يفعلون.
* ويتم تقييم الممتلكات الأخرى التي تخص الطلاب بالتساوي من كلا الطرفين، باستثناء ملابسهم التي يقدِّر قيمتها ساكن الجزيرة بدرجة أقل من الطلاب.
* يزيد من القيمة المشتركة أن تتم مقايضة الخشب والحبال الخاصة بساكن الجزيرة، علاوة على مساعدته في بناء الطوف، في مقابل أحذية الطالب وحقيبة ظهره وكريم الوقاية من الشمس والعلب والزجاجات والقناع.
* الحل المثالي لتعظيم القيمة هو أن يتوصل ساكن الجزيرة والطلاب إلى "تفاهم مشترك" مفاده أن يقدم ساكن الجزيرة المساعدة من خلال الإبحار بالطوافة عبر المياه إلى كوه جوم ثم يبحر بها عائدًا إلى جزيرته السرية. في هذه الحالة، يحصل ساكن الجزيرة على النقاط من متعلقات الطلاب التي أعطوها له + جميع نقاطه الخمسمئة نظرًا لأن الطلاب لا يحتاجون إلى أي من متعلقاته بشكل دائم. لا يمكن منح هذه النقاط إلا من قِبل مُحاضر الدورة إذا وصف كلا الجانبين مثل هذا الاتفاق بالكامل تحت عنوان "التفاهمات المشتركة".

نقاط التدريس

1. التواصل غير اللفظي:

* إن أغلب وسائل الاتصال غير لفظية، فالكلمات لا تنقل إلا جزءًا صغيرًا من المعنى الإجمالي. ونبرة الصوت والسلوك غير اللفظي أكثر أهمية.
* التقليد غير اللفظي يؤدي إلى نتائج أفضل في التفاوض.
* تأثير التواصل البصري على نتائج المفاوضات؟
* التشابهات والاختلافات الثقافية في التواصل غير اللفظي

**2. اختلال التوازن في القوة:**

* إن القوة في المفاوضات تأتي من البديل الأفضل للاتفاق التفاوضي (BATNA)، وليس من وضعك ومواردك. إن ساكن الجزيرة هو الطرف الأقوى في مسرحية "الناجون"، تمامًا كما كانت شركة بيكسار أكثر قوة في مفاوضات بيكسار-ديزني على الرغم من كونها شركة أصغر.
	+ BATNA ساكن الجزيرة = إجمالي 500 نقطة قيمة من الموارد الخاصة (الخشب والحبل والحجارة)
	+ يحصل الطلاب على -3000 نقطة إذا لم يتمكنوا من بناء طوف وكانت ممتلكاتهم مجتمعة تساوي 850 نقطة فقط. لديهم BATNA بقيمة -2150 نقطة!
* كيفية التفاوض مع شخص أقوى منك

السلوكيات غير اللفظية التي تنقل الهيمنة مقابل الخضوع (تعيد الأمور إلى التواصل)