

# ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ С СОБЕСЕДНИКАМИ РАЗЛИЧНЫХ ПСИХОТИПОВ

Выполнила: Щедрина Ксения, 1к.спец.итал.2

Руководитель: Стародубцева Юлия Анатольевна



**Деловая беседа** - это форма межличностного общения, предполагающая обмен взглядами, точками зрения, мнениями, информацией, направленная на решение той или иной проблемы.



# Вздорный

Такой человек часто выходит за рамки темы деловой беседы. В ходе беседы он нетерпелив и вспыльчив. Своей позицией и подходом он неосознанно провоцирует собеседников на то, чтобы они не соглашались с его аргументами и выводами.

- обсудить спорные моменты (если они известны) до начала беседы;
- всегда оставаться хладнокровным;
- следить за тем, чтобы (по возможности) при принятии решений учитывались его предложения;
- привлечь его на свою сторону;
- беседовать с ним в перерывах, чтобы узнать истинные причины его негативной ситуации;
- в экстремальных случаях настоять на том, чтобы беседа была приостановлена



# Позитивный человек

Приятный тип собеседника, добродушный и трудолюбивый.

Стремится к сотрудничеству при проведении дискуссии

С таким собеседником можно спокойно провести беседу и подвести ее итоги.



- вместе выяснить и завершить рассмотрение отдельных вопросов;
- следить за тем, чтобы другие собеседники были согласны с его позитивным подходом;
- в спорных и трудных случаях искать поддержку у собеседников этого типа.

# Всезнайка

Этот собеседник думает, что все знает наилучшим образом.  
Обо всем у него есть свое мнение.

- посадить его рядом с позитивным собеседником или с собой;
- время от времени напоминать ему, что другие тоже хотят высказаться;
- дать ему возможность сформулировать промежуточные заключения;
- иногда задавать ему сложные специальные вопросы, на которые ответить можете только вы.



# «Важная птица»

Такой собеседник не выносит критики — ни прямой, ни косвенной.

Он ведет себя как человек, обладающий большим самомнением



- нужно незаметно предложить ему и дать возможность занять равноправное положение с остальными;
- не допускать никакой критики в адрес присутствующих или отсутствующих лиц;
- очень эффективен в диалоге с таким человеком метод «да – но».

# Болтун

Этот собеседник часто бестактно и без всякой видимой причины прерывает ход беседы, не обращая внимания на бесполезно потраченное время

- посадить его поближе к позитивному собеседнику или к авторитетной личности;
- когда он начнет отклоняться от темы, его нужно тактично остановить и спросить, в чем он видит связь с предметом беседы



# Трусишка

Для этого типа собеседника характерна неуверенность при публичных выступлениях.

Он охотно промолчит, боясь сказать что-нибудь такое, что, по его мнению, может выглядеть глупо.

- задавать ему ясные, конкретные вопросы;
- продемонстрировать доброжелательность,
- если он все же решился заговорить, применять нерефлексивное слушание и побуждать к этому других участников беседы;
- помогать ему формулировать мысли, используя прием выяснения;
- решительно пресекать любые попытки насмешек, саркастических высказываний в его адрес;
- применять ободряющие формулировки и подчеркивать все позитивные моменты его высказываний





# Незаинтересованный

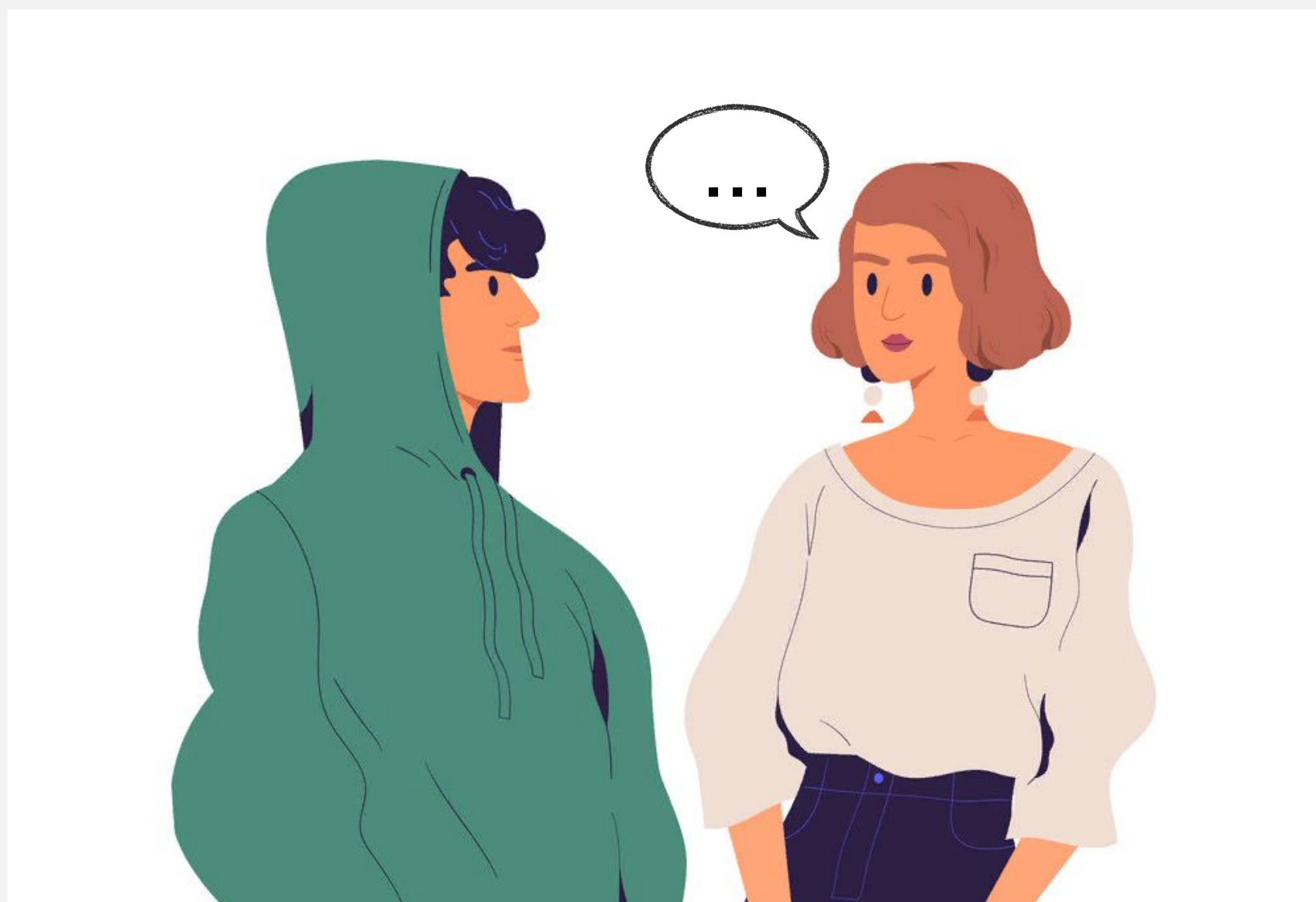
Тема беседы вообще не интересует такого собеседника.  
Он бы охотно пропустил всю беседу.



- задавать вопросы информативного характера;
- придать беседе интересную и привлекательную форму;
- попытаться выяснить, что интересует лично его.

# Хладнокровный

Такой собеседник замкнут, обычно чувствует себя вне времени и пространства, а также, вне темы и ситуации беседы. Все кажется недостойным его внимания и усилий



- заинтересовать его в беседе;
- спросить его примерно так: « кажется, вы не совсем согласны с тем. Что сейчас было сказано. Всем было бы интересно узнать, почему?»;
- в перерывах выяснить причины такого поведения.

# Почемучка

Обычно такой собеседник задает вопросы независимо от того, имеют ли они реальную основу или надуманны.

- все его вопросы, относящиеся к теме беседы, задавать всем собеседникам, а если вы беседуете с ним, то переадресовывать вопрос ему самому;
- на вопросы информационного характера отвечать сразу;
- без промедления признавать его правоту, если нет возможности дать ему нужный ответ.



Спасибо за  
внимание

