



- Собеседника доминантного вы не спутаете ни с кем, и конечно же, такие люди хоть иногда попадались вам по жизни. Уже спустя пару минут общения у вас возникает чувство, что собеседника слишком «много», что на вас как бы оказывается давление. Вы начинаете непроизвольно увеличивать дистанцию между вами, но доминантный собеседник упорно стремится ее сократить. Такова уж манера общения доминантного собеседника: активная, напористая, жесткая.
- Когда он испытывает потребность обратиться к вам, его не слишком заботят рассуждения типа "уместно ли", "не помешаю ли", "поймут ли" и т. п. Если же это вы побудили его к общению своим обращением, вопросом или просьбой, то он не чувствует себя по-настоящему обязанным отвечать. Ему присуща подсознательная уверенность: отвечать или не отвечать - "мое право".

# Доминантный собеседник

---



- В процессе разговора такой собеседник постоянно перебивает, шокирует повышенным, сверх эмоциональным тоном, перекричать его или переговорить вам вряд ли удастся.
- Иногда он использует еще один прием – неожиданно замолкает, вынуждая вас несколько раз повторять свои доводы и теряться в догадках, слышит ли вас вообще собеседник, понимает ли вас. Вам кажется, что вы приводите недостаточно веские аргументы.
- Как показывает методика, собеседник такого типа в разговоре нередко позволяет себе ядовитые насмешки или грубость, он никогда не признает свою неправоту. Даже когда он вас хвалит, принимает ваши доводы (всегда тоже очень эмоционально), то это также является его демонстрацией силы. А вот *если вы тоже доминантный собеседник*, то ситуация может значительно осложниться. В таком случае ваша беседа вполне может закончиться ссорой, во всяком случае, придти к компромиссу вам будет гораздо сложнее.
- Но все же у доминантного собеседника есть и ряд своих плюсов. Они, как правило, отличные ораторы, они умеют убеждать и вести за собой. Они могут быстро принимать решение в трудных ситуациях и брать на себя ответственность за ситуацию.

# Доминантный собеседник



- Ему надо дать возможность выявления своей доминантности. Спокойно держитесь независимой точки зрения, но избегайте пересекать или высмеивать используемые им "силовые приемы". И тогда он постепенно умерит свой произвольный натиск. Если же вы активно осаживаете его, беседа перейдет в ссору.

## **Как строить общение с доминантным человеком ?**

---



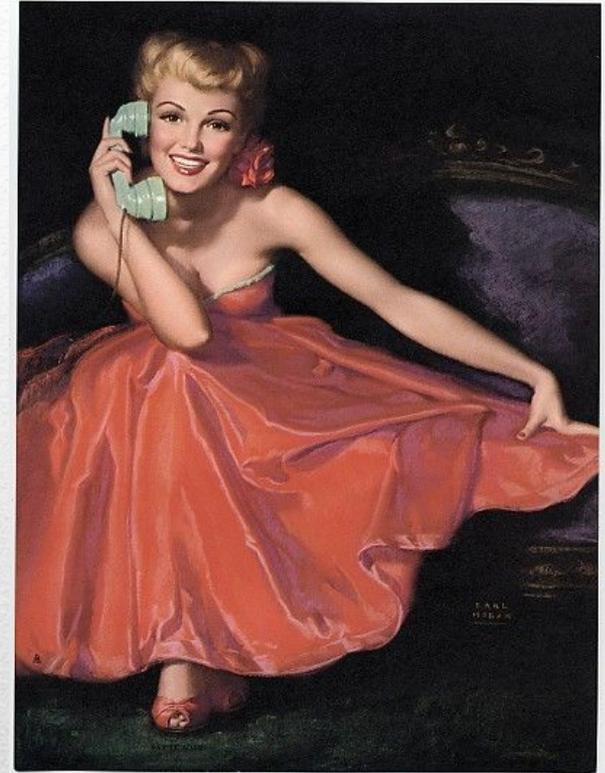
- - полная противоположность только что описанному.
- При потребности или необходимости обратиться к вам он чувствует себя в какой-то мере просителем, ему представляется, что он обременителен для вас или, что его вопросы окажутся неуместными. Когда же вы побуждаете его к контакту, он считает своим долгом отвечать незамедлительно, чтобы не обидеть, не разозлить вас задержкой своей реакции. Все это улавливается в его облике еще до начала обмена репликами. Если вы сами не доминантный человек, вам импонирует такая деликатность. Но если вы доминантны, вам это кажется скорее угодливиостью и порой вызывает раздражение.
- Недоминантный субъект, вообще очень чуток к внешним признакам вашей силы, в чем бы она не заключалась. Он уступчив и легко теряется, не позволяет себе перебить вас, но терпеливо сносит, когда вы перебиваете его. Он, возможно, знает больше вас, но из-за своей нерешительности дает сбить себя с толку и приходит к выводу о своей неправоте. (В дальнейшем он этот вывод пересмотрит, но сейчас, в беседе, он от волнения не находит аргументов в пользу своей позиции.) Ссора тяготит его и пугает. Если вы привели его в ярость, он либо скроется с ваших глаз, не доводя дело до стычки, либо перестает владеть собой и бросается "в атаку".
- Лишь в случае мирного разговора такой субъект постепенно смелеет: решается перебивать, настаивать на своем. Но при этом, заметив, что вам нечем возразить, он непроизвольно ищет аргументы в вашу пользу и этим затушевывает факт своего превосходства.
- Недоминантный собеседник нуждается в поощрении, подбадривании с вашей стороны (лучше не словами, а взглядом). В противном случае вы рискуете недооценить важность того, что он хотел бы сказать вам, и тем самым упустите достаточно ценную информацию. На него хорошо действует похвала (если есть за что), но не лицемерная лесть. Ответственные решения он склонен перекладывать на вас.

# Недоминантный собеседник

---



- всегда легко включится в любую беседу и также легко из нее выйдет. Такой человек легко умеет переключать внимание на что-то более интересное в самый, по вашему мнению, неподходящий момент. Вы вдруг замечаете, что глаза страстно заинтересованного в вас собеседника вдруг становятся «пустыми». Мобильный собеседник отличается быстрой речью, порой даже не всегда понятной, а выражение его лица меняется с поразительной скоростью. Речь окружающих кажется ему непозволительно медленной, он постоянно торопит вас, перебивает. Если вы не умеете четко и коротко выразить свою мысль, то вы – не самый приятный собеседник для него, и можете довести мобильного собеседника до нервного срыва. Он будет раздражаться, зевать, пытаться встрять в особо длинные ваши реплики или пытаться закончить за вас фразу.



# Мобильный собеседник

---

- Когда ваш собеседник сверх меры мобилен, лучше всего действовать следующим образом. Сначала подстройтесь под его темп - пусть это даже на первых порах снижает содержательность контакта. Далее постепенно снижайте скорость и частоту собственных реплик. Так вы "приведете" партнера к большей собранности в общении. Теперь можно вернуться к началу разговора и уточнить то, что оставалось малопонятным.

## **Как строить общение с мобильным человеком ?**

---



- Ему необходим особый настрой, чтобы включиться в беседу с вами. Причем, это не зависит от характера – он может быть вполне решительным и самодостаточным человеком. Главная особенность ригидного собеседника – основательность. Если он думал о чем-то к моменту начала вашего разговора, то ему надо немного времени, чтобы додумать мысль. Зато он будет очень внимательно вас слушать, говорить без спешки, подробно излагая свои мысли и то, как он к ним пришел. Ригидный собеседник максимально точно формулирует фразы. Иногда у вас даже возникает ощущение, что собеседник считает, что до вас медленно доходит услышанное. Это не так, просто такие люди могут повторять некоторые выражения по несколько раз исключительно для собственного удовольствия. *Никогда не перебивайте ригидного собеседника!* Он этого не терпит, хотя и сам никогда вас не перебьет. Общение с ригидным человеком часто изматывает, особенно, если вы сами относитесь к мобильному типу.

# Ригидный собеседник

---

- Если собеседник ригиден, надо считаться с этим и поставить перед собой задачу долготерпения. Торопить его, раздражаться - значит усугублять взаиморасхождения.



## **Как строить общение с ригидным человеком ?**

---

- весьма расположен к общению, это можно сказать его стихия и он всегда готов к общению независимо от своего настроения. Там, где нет людей, нет возможности поговорить, он по-настоящему скучает. Для него очень легко обратиться даже к совершенно незнакомому человеку.
- Он не считает, что кто-либо может его не понять (тут он скорее подумает: "Может, но не хочет"). Сам он искренне уверен в своей способности понять любого. А когда тот не соответствует его умозаключениям и прогнозам, экстраверту кажется, что партнер что-то "напускает на себя", "темнит", "интересничает". Ему не понятно, как это другой человек может не желать общения. Он однозначно трактует такую позицию партнера как враждебную или обиженную и пытается выяснить: что случилось? Что не так?
- Его мнение о вас и вашем отношении к нему складывается в первую очередь из вашей коммуникабельности. Все, что ему понятно о вас, он умеет воспринимать сочувственно; поэтому он импонирует вам непосредственной теплотой и готовностью помочь. Однако его дружелюбие поверхностно и не слишком устойчиво. Одни и те же люди его тяготят - ему требуется разнообразие. О человеке, с которым, казалось бы, его связывают приятельские узы, он за его спиной способен иногда сказать нелестное так, к разговору, ради красного словца. Он любопытен, и в первую очередь - к людям, к их достоинствам и недостаткам, к явным и тайным сторонам их жизни. Ему доставляет удовольствие немного посплетничать, но это никак не сказывается на его отношении к человеку при личном контакте.
- Полный внимания к окружающим, к их речам и одежде, поступкам и помыслам, он подсознательно и сознательно жаждет такого же внимания к себе. Чтобы привлечь внимание, он подчас становится эксцентричным в высказываниях, подхватывает новинки моды, готов даже на неблагоприятную выходку - лишь бы заставить людей говорить о себе. Но это не значит, что он по-настоящему противопоставляет себя окружению. В конечном счете, имеет место обратное: он, в сущности, стремится быть "как все", "не хуже других", и только этим объясняется его эксцентричность. Внимания к себе он ищет на путях уже проложенных другими. Например строго следит за последними веяниями моды.



# Экстраверт

- При контакте с экстравертом желательно не разрушить столь естественную для него атмосферу взаимной симпатии. Его "перехлесты" (жажда внимания, излишнее любопытство, поверхностность) лучше всего умеривать беззлобной иронией. Он высоко чувствителен к ироническому тону, поскольку боится выглядеть смешным. Кроме того он сам непроизвольно перехватывает ваш тон и настроение, что делает разговор с ним очень легким.
- Если он не слишком доминантен и достаточно мобилен, вступить с ним в беседу, вести ее, свертывать - дается довольно легко. Ему нравится выказывать симпатию партнеру, он хочет и сам ее вызывать, а поэтому, если беседа носит благоприятный характер, он непроизвольно строит и на ходу перестраивает диалоги таким образом, чтобы вы расстались на ноте теплоты и взаимопонимания. В случае ссоры он не держит камней за пазухой.

# Как строить общение с экстравертом?

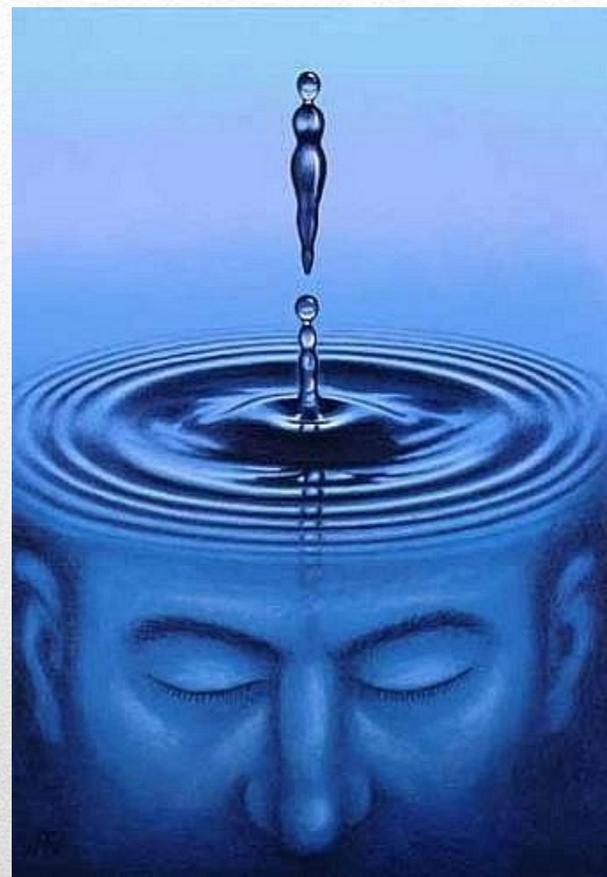
---

- Обращаясь к интроверту мы попадаем в совершенно иной мир. Ведущая его особенность - несклонность к внешней коммуникации. Это подчас связано с врожденной спецификой его характера, но подкреплено также и опытом жизни, который гласит: "Им все равно меня не понять". И правда, интроверта понять нелегко. Слушателю то и дело необходимо вникать в причудливый и сложный ассоциативный мир интроверта и, недоумевая пожимать плечами. Интроверту не остается ничего другого как оставаться "в себе". При творческой одаренности это сулит удивительные находки: нетривиальную поэтическую речь, опережающие время научные идеи, новации в живописи, музыке...
- Он вполне обоснованно ощущает себя не таким, как другие. Другой для него в какой-то мере загадочен, поскольку непохож на него. Неспособность разом, без напряжения, постичь другого как личность порождает у него подозрительность и тенденцию пристрастно толковать чужие поступки. Ваша теплота к нему воспринимается им настороженно, поскольку сам он еще не скоро ответит теплотой. Поверхностный обмен знаками симпатии его попросту раздражает. Зато если между вами сложились хорошие отношения, это надолго. Впрочем, он будет сторониться и тех, кто обидел или высмеял его. В любом случае он не любит частых встреч и разговоров на личные темы (темы делового порядка его привлекают больше, но и эти не следует злоупотреблять). Вступать с ним в диалог, вести его, свертывать - все это нелегко, даже если ваш партнер не отличается повышенной доминантностью или ригидностью. А если он в придачу ригидный доминант, тогда и того хуже: это по общему суждению, человек тяжелый и пессимистичный...
- Конечно, встретить "законченного" интроверта можно не чаще чем крайнего экстраверта. Ваш реальный партнер обычно находится между этими полюсами: ближе к одному, чем к другому. Есть, впрочем, множество людей периодически отклоняющихся от условной срединной точки то в сторону экстраверсии, то в сторону интроверсии. Отклонение может быть ситуационным (когда хорошо "тянет" в экстраверсию; когда плохо - наоборот), а бывает сезонным (например осенью субъект "интровертируется", а весной наоборот).

# Интроверт



- Имея дело с интровертом, лучше, напротив, избегать панибратства и всякой личной тематики. Держитесь учтиво, но сухо, обсуждайте вопросы деловые или абстрактные, старайтесь побольше молчать и будьте готовы к затяжным паузам в беседе. Идеальная ситуация с интровертом - разговор с глазу на глаз: здесь он может "потеплеть" и "раскрыться", присутствие других "давит" на него, а подчас и лишает дара речи.
- Вопрос "кто лучше" неуместен. Без экстравертов не смогло бы сложиться взаимодействие между людьми. Но без интровертов отсутствовали бы изобретения, произведения искусства...



# Как строить общение с интровертом?

---

- Каждый собеседник одновременно характеризуется по трем полярным факторам:
  - доминантность - недоминантность
  - мобильность - ригидность
  - экстраверсия - интроверсия
  - Например, доминантный, мобильный экстраверт.
  - Крайние типы собеседников встречаются крайне редко. Реальный партнер (рассматривая один полярный фактор) обычно находится между полюсами: в некоторой степени ближе к одному, чем к другому.
  - Оценочный подход ("кто лучше") недопустим. Каждый тип наиболее полезен в своей сфере деятельности.
  - **При контакте с доминантным партнером:** ему необходимо дать возможность выявления своей доминантности. Спокойно держитесь независимой точки зрения, но избегайте пересекать или высмеивать используемые им "силовые приемы". И тогда он постепенно умерит свой произвольный натиск.
  - **с недоминантным партнером:** требуется поощрение и подбадривание с вашей стороны (лучше не словами, а взглядом). На него хорошо действует похвала (если есть за что), но не лицемерная лесть.
  - **с мобильным партнером:** сначала подстройтесь под его темп общения. Далее постепенно замедляйте частоту и скорость собственных реплик. Затем можно вернуться к началу разговора и уточнить то, что осталось малопонятным.
  - **с ригидным собеседником:** поставьте перед собой задачу долготерпения. Торопить его и раздражаться - значит усугублять взаиморасхождения.
  - **с экстравертным партнером:** поддерживайте естественную для него атмосферу симпатии. Его "перехлесты" (жажда внимания, излишнее любопытство, поверхностность) лучше всего умеривать беззлобной иронией. Он высоко чувствителен к ироническому тону, поскольку боится выглядеть смешным.
  - **с интровертным партнером:** избегайте панибратства и всякой личной тематики. Держитесь учтиво, но сухо, обсуждайте вопросы деловые или абстрактные, старайтесь побольше молчать и будьте готовы к затяжным паузам в беседе. Идеальная ситуация с интровертом - разговор с глазу на глаз.
-