



КАК ВЕДУТ СЕБЯ В СИТУАЦИИ КОНФЛИКТА ЛЮДИ С РАЗНЫМИ ПСИХОТИПАМИ



Психотип (психологический тип) - совокупность черт характера, описывающая узнаваемый тип человека с точки зрения психологии. Психотип - описание, чего от человека такого типа можно ждать в тех или иных ситуациях и по каким внешним признакам об этом догадаться.

Психотип человека — это особенности личности, которые находят применение в ее деятельности. Чтобы быть успешным, нужно осознавать свои личностные качества и находить им практическое применение. Психотип человека проявляется в том, как он относится к окружающей действительности и людям.



Люди неодинаково ведут себя в конфликтных ситуациях: одни чаще уступают, отказываясь от своих желаний и мнений, другие – жестко отстаивают свою точку зрения. Доктор психологических наук Н. Обозов выделили три типа поведения в конфликте: поведение «практика», «собеседника», «мыслителя». В зависимости от типов включенных в конфликт личностей он может протекать по-разному.



«Практик» действует под лозунгом «Лучшая защита – нападение». «Действенность» людей практического типа способствует увеличению длительности конфликта. Его неумная потребность в преобразовании внешнего окружения, в том числе в изменении позиций других людей, может приводить к разнообразным столкновениям, напряженности в отношениях. При решении проблем, возникающих в системе «руководитель-подчиненные», конфликт неизбежен, если их отношения определены официальной инструкцией. «Практик» менее чувствителен к мелким недомолвкам, поэтому в результате конфликта отношения нарушаются очень сильно.





Для «Собеседника» характерен лозунг «Плохой мир лучше, чем хорошая война». Главное для него – общение с людьми. «Собеседники» более поверхностны в отношениях, круг знакомства и друзей у них достаточно велик, и близкие отношения для них этим компенсируются. «Собеседники» не способны на длительное противостояние в конфликте. Они умеют так разрешить конфликт, чтобы как можно меньше затронуть глубинные чувства. Этот тип личности чувствителен к изменению настроения партнера и стремится сгладить возникающее противоречие в самом его начале. «Собеседники» более открыты для принятия мнения другого и не очень стремятся изменить это мнение, изначально предпочитая сотрудничество. Поэтому очень часто становятся неофициальными эмоционально-исповедальными лидерами коллектива.

«Мыслителям» свойственна позиция «Пускай думает, что он победил!». «Мыслитель» ориентирован на познание себя и окружающего мира. В конфликте он выстраивает сложную систему доказательств своей правоты и неправоты своего оппонента. «Мыслитель» хорошо продумывает логику своего поведения, более осторожен в действиях, хотя и менее чувствителен, чем «собеседник». В общении «мыслители» предпочитают дистанцию, поэтому реже попадают в конфликтные ситуации, но больше уязвимы в близких личных отношениях, где и степень включенности в конфликт будет очень высокий.



Что дает знание психологических типов?

- ✓ Система раннего предупреждения. Вытекает из определения, психологический тип — это чего от человека такого типа можно ждать в тех или иных ситуациях, и по каким внешним признакам об этом догадаться. То есть, знание психологического типа — это как система раннего предупреждения, я знаю что от человека ожидать, поэтому не буду в шоке, когда это произойдет и буду подготовлен заранее.



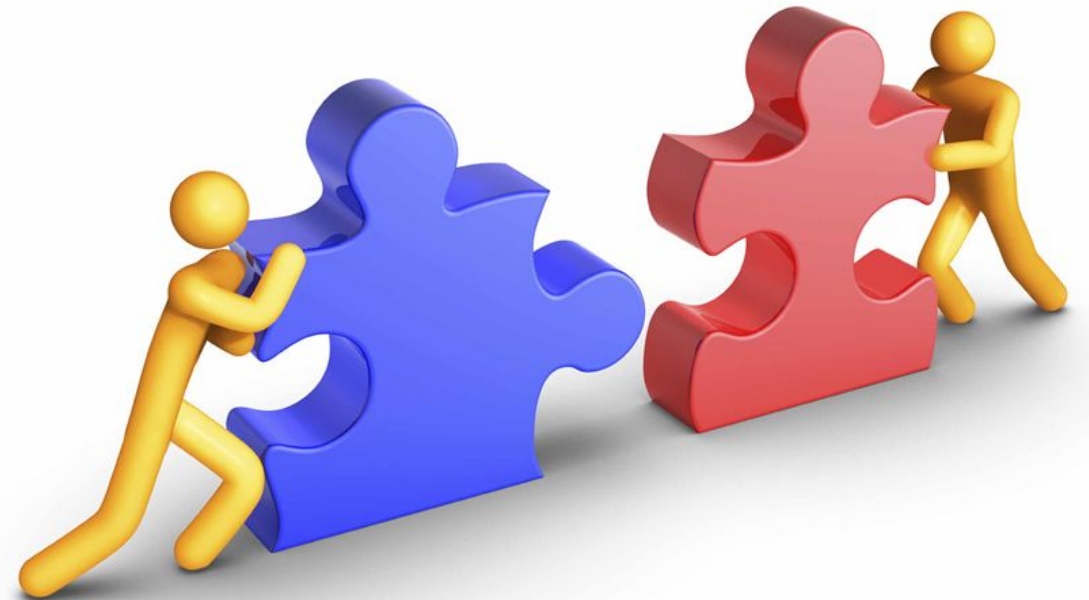
- ✓ **Меньше обид.** Обида = несбывшиеся значимые ожидания + неверный анализ поведения. Знания того, как этот человек себя ведет исходя из психотипа, делают ожидания адекватнее, а объяснение “подобное поведение — это особенность человека” уменьшает количество случаев неверного анализа поведения. Из практики консультирования, иногда объяснения, что «вот этот человек — такой из-за своих особенностей психики» достаточно, чтобы снять остроту конфликта.



- ✓ Лучше понимать людей, различия в коммуникации и обратной связи. С разными типами людей лучше вести дела слегка по-разному, в практике мы подстраиваемся под каждого человека, но знание общих принципов дает возможность это делать лучше. И даже в том случае, когда интуиция молчит или говорит противоположное. Так же обратная связь от разных психотипов имеет разный вес. Например, от некоторых услышишь “я с вами больше работать не буду” — и знаешь, что это уже всё. А от некоторых — понимаешь, что он еще пару раз передумает.



- ✓ Подстроиться под собеседника. Мы не всегда понимаем, как наше поведение выглядит со стороны другого человека, особенно имеющего другие ценности. Есть такие люди, которых не устраивают именно проявления нашего психотипа (и это нормально). Возможно, в некоторых случаях, надо сознательно компенсировать эту разность для того, чтобы собеседнику было удобнее общаться, понимать нас, и доверять нам.



Умение определить конфликт, четко очертить его границы, выявить причины – это залог успеха в деловом общении.

