

Типологии

- ▶ Теория темперамента по Гиппократу и Галену (холерик; флегматик...);
- ▶ Соционика;
- ▶ Психософия;
- ▶ MBTI;
- ▶ DISC;
- ▶ Типология Адизеса

Process Communication Model (PCM) Модель процесса коммуникации



Создатель РСМ Тайби Кэлер

Dr. Taibi Kahler



- ▶ Был консультантом департамента психологии НАСА. Принимал участие в цикле отбора космонавтов. Личный советник президента Клинтона.
- ▶ Разработал модель процесса общения Process communication model. Начало разработки модели пришлось на конец 70-х годов, когда Тайби Кэлер в тесном сотрудничестве с NASA осуществил огромное количество тестов в рамках программы подготовки полётов человека в космос. Задачей команды Кэлера было выработать методику подбора и оптимальной комплектации высоконадёжных экипажей астронавтов. В частности, прогнозировать поведение астронавтов в состоянии лёгкого и сурового стресса, в критических ситуациях. В рамках этого амбициозного проекта Тайби Кэлер во главе команды опытных психологов реализовал многочисленные серии исследований, легшие в основу модели. Позднее модель была адаптирована для использования в бизнесе: для тим-билдинга, подбора персонала, коучинга, ведения переговоров, продаж, рекламы... Также модель широко используется в личной сфере : семейной жизни, воспитании детей. В США модель была немедленно взята на вооружение политологами, госструктурами и федеральными агентствами. Развитие в Европе модель получила с 1987 года.

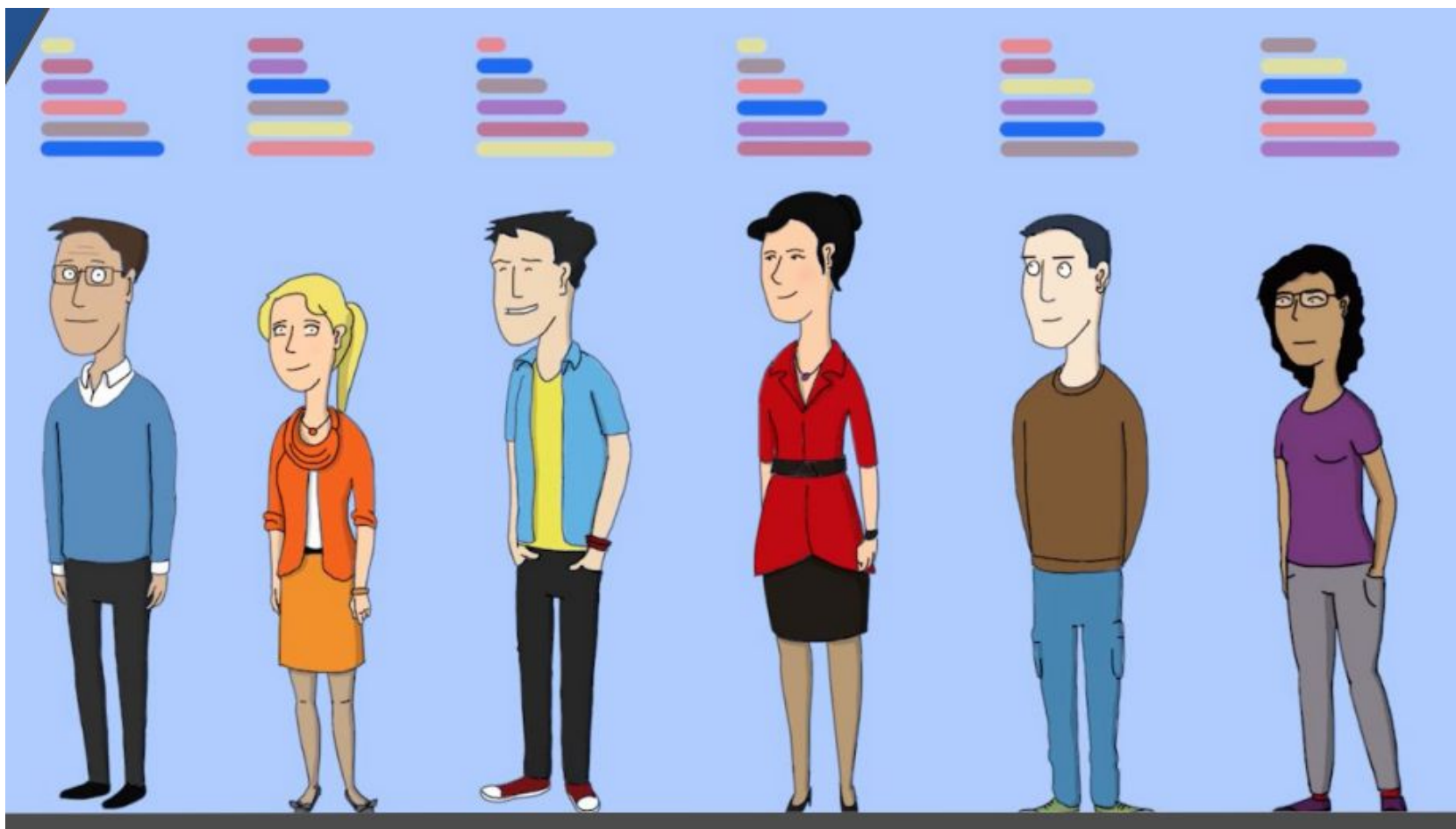
Решаемые задачи:

- ▶ 1. Выстраивание эффективной коммуникации с другими людьми (напр., как говорить с конфликтёром (Достоевский), на собеседовании, знакомиться с девушкой, переговоры);
- ▶ 2. Познание и наполнение себя энергией;
- ▶ 3. Понимание других людей, прогнозирование их реакций в стрессовых ситуациях (в т.ч. понимание того, как им помочь);
- ▶ 4. Вывод других из стресса (чтобы типизируемые не убежали с типирования во время встреч Соционического клуба).

6 ТИПОВ ЛИЧНОСТИ:

- ▶ Душевный/Harmonizer 
- ▶ Логик/Thinker 
- ▶ Упорный/Persister 
- ▶ Мечтатель/Imaginer 
- ▶ Деятель/Promoter 
- ▶ Бунтарь/Rebel 

6 человек / 720 типов личности



Структура личности

База. Заложена с рождения, не подвержена изменению. Определяет основные кач-ва человека, его психологические потребности, каналы коммуникации и сценарий стресса.

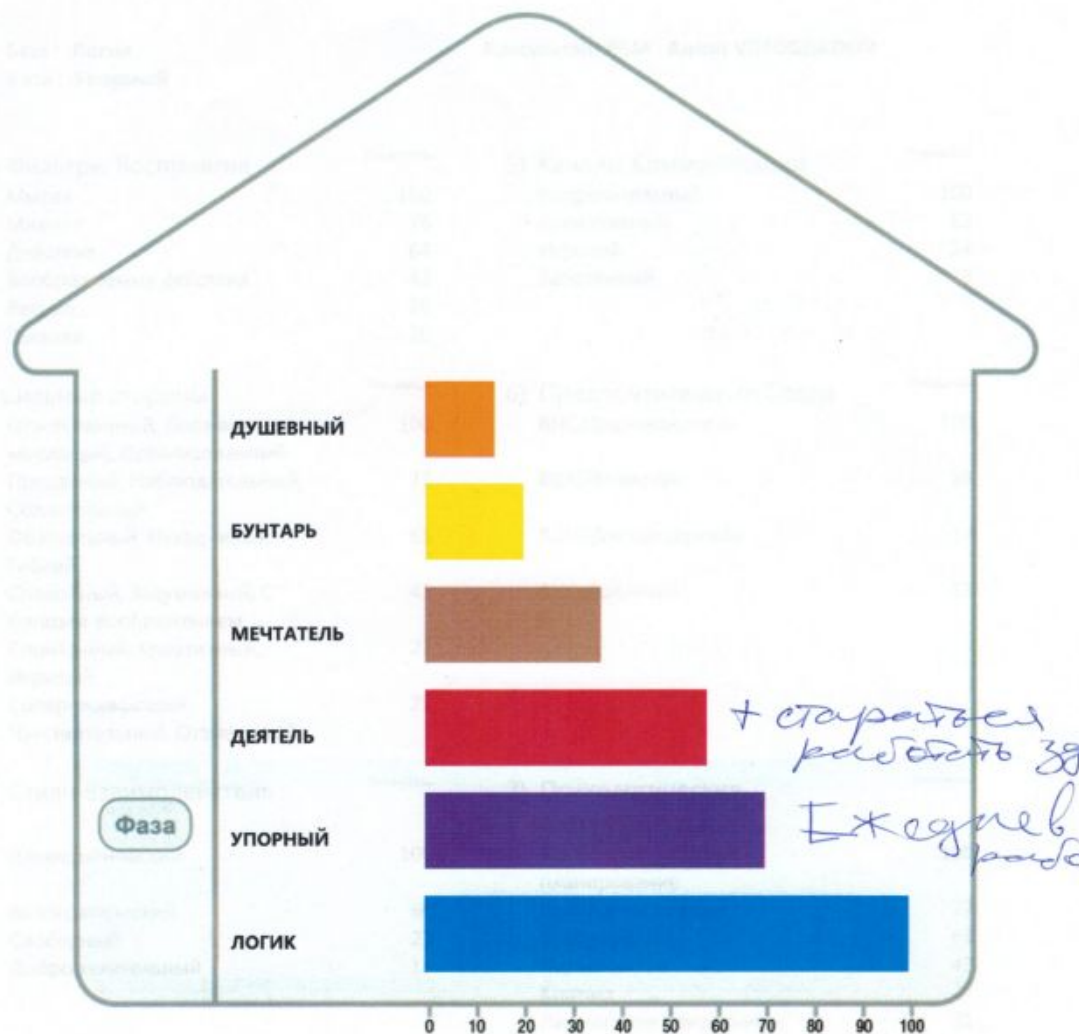
Слышим базой (коммуникация через канал и фильтр восприятия базы)

Фаза. 1 из 3-х переживает изменение психологических источников мотивации. Тогда тип личности по «Фазе» становится основным источником нашей мотивации.

(Положительно удовлетворять психологические потребности фазы для мотивации)

СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ

Станислав Павлов



Логик 25%

- ▶ Сильные стороны : Организованный, ответственный, логичный.
- ▶ Если Ваша база – Логик:
- ▶ Чтобы привлечь Ваше внимание и интерес, при разговоре с Вами стоит использовать факты, обращаться с просьбой о предоставлении информации.
Вы предпочитаете общаться с окружающими с помощью вопросов и обмена информацией.
- ▶ Чтобы чувствовать себя комфортно и быть эффективным, Вам необходимо признание Ваших идей и достижений: «Отличная работа», «Прекрасная мысль», «Спасибо Вам за качественную работу!». Вы также ощущаете потребность в четком планировании времени.
- ▶ В состоянии легкого стресса Вы стремитесь доказать, что выполняете работу «на отлично». Вам свойственно излишне вдаваться в подробности, полагая, что таким образом Вы проясняете свои тезисы. При более серьезном стрессе Вы становитесь излишне щепетильны, сверх меры контролируете подчиненных, придираетесь к ним и подозреваете в некомпетентности. Вам свойственно вступать в споры о планировании времени, о деньгах, порядке или чистоте.
- ▶ Для того, чтобы восстановить свою естественную эффективность, Вам надо либо самостоятельно, либо прибегнув к помощи извне вернуть свой разум в русло логического и структурированного мышления, убедить себя в том, что Вы работаете качественно, что Вы компетентны.
- ▶ Если Ваша база – Логик, то, скорее всего, Вас ценят за:
- ▶ Организаторские способности, детальное планирование.
- ▶ Стройность мышления, структурированность мысли, способность объяснять вещи быстрее и четче, нежели это делают другие.
- ▶ Способность брать на себя ответственность, что делает Вас желаемым партнером для людей как в сфере профессиональных, так и личных отношений.

Слова Логика

- ▶ Анализировать, структурировать, оценивать, метод, планирование, логика, пунктуальность, логичный, ясный, строгий, квадратный, правильный...

Упорный 10%

- ▶ Сильные стороны: преданный, наблюдательный и добросовестный.
- ▶ Если Ваша база - Упорный:
- ▶ Чтобы привлечь Ваше внимание и интерес, с Вами лучше общаться с помощью обмена мнениями, делая акцент на принципах. Чтобы чувствовать себя хорошо и быть эффективными, Вам необходимо, чтобы окружающие прислушивались к Вашему мнению, разделяли Ваши убеждения: «Я восхищаюсь Вами», «Я ценю Ваше мнение», «Как на Ваш взгляд мы должны поступить?». Ваши достижения должны получать высокую оценку окружающих: «Отличная работа», «Глубокий вклад!», «Благодарим Вас за сделанное!».
- ▶ При легком стрессе Вы способны заикнуться на чем-либо, что не так, а не на том, что хорошо. При более суровом стрессе Вы склонны с пеной у рта отстаивать свои убеждения, становиться чрезмерно мнительным и непреклонным: «Мое мнение — единственно правильное».
- ▶ В таком случае для восстановления естественной эффективности необходимо прежде всего восстановить Ваше доверие к собеседнику.
- ▶ Если Ваша база — Упорный, то, скорее всего, Вас ценят за:
- ▶ Наблюдательность и способность формировать и высказывать мнение, убеждение, суждение о ситуации и людях.
- ▶ Добросовестность в профессиональной и личной жизни. Люди часто восхищаются Вашей принципиальностью и этикой.
- ▶ Преданность делу, политической партии, компании и т.д.
- ▶ Настойчивость в достижении целей, идеалов и соблюдении принципов.

Слова Упорного

- ▶ Верить, ценить, вносить вклад, по моему мнению, убеждение, ценности, честь, справедливость, порядочность, уверенный, законный, надёжный...

Деятель 5%

- ▶ Сильные стороны характера: способность приспосабливаться, убеждать и очаровывать.
- ▶ Если Ваша база - Деятель
- ▶ Чтобы привлечь Ваше внимание и интерес, Ваш собеседник должен использовать повелительное наклонение и директивный стиль. Вы цените общение в директивном стиле.
- ▶ Вы особенно эффективно решаете те проблемы, в которых есть что-то сложное и новое.
- ▶ Чтобы чувствовать себя комфортно и быть эффективным, Вам периодически необходима высокая степень возбуждения в течение короткого периода времени. Вам нравятся ситуации, требующие высокого уровня энергии.
- ▶ При легком стрессе во взаимодействии с другими людьми Вы проявляете нетерпеливость и раздражение, когда Вам кажется, что окружающие слишком слабы или медлительны. При более интенсивном стрессе Вы способны вести себя рискованно, даже если речь идет о Вашем здоровье, личной безопасности или бизнес-интересах. Вы склонны манипулировать людьми ради достижения своих целей, не считаясь с общепринятыми нормами.
- ▶ Для восстановления естественного состояния эффективности Вам нужен новый стимулирующий проект или благоприятные возможности.
- ▶ Если Ваша база - Деятель, то, скорее всего, Вас ценят за:
- ▶ Врожденное обаяние, прямолинейность в общении и умение делать комплименты.
- ▶ Несмотря на некоторые проявления бестактности, Вас ценят как хорошего и приятного собеседника.
- ▶ У Вас богатые внутренние ресурсы, Вы способны встать на ноги после любой неудачи. Вы всегда будете стремиться к движению вперед.
- ▶ Способность адаптироваться к любой новой ситуации или окружающей среде. Вы любите перемены и терпеть не можете рутину.

Слова Деятеля

- ▶ Делать, решать, двигаться, воспользоваться шансом, возможности, удача, престиж, скорость, выгода, конкретный, быстрый, сильный, мощный, сексуальный, лучший...

Мечтатель 10%

- ▶ Сильные стороны характера: спокойный, вдумчивый, с богатым воображением.
- ▶ Если Ваша база – Мечтатель:
- ▶ Чтобы привлечь Ваше внимание и интерес, при разговоре с Вами стоит использовать ясный, недвусмысленный и прямой способ общения. Вы не реагируете сразу. Вы берете время на размышление, чтобы подготовить краткий ответ, если таковой требуется. Для осуществления действия Вам может потребоваться внешний стимул, Вы, как правило, ждете от других, чтобы они первыми вступили в контакт.
- ▶ Чтобы чувствовать себя хорошо и быть эффективным, Вам нужно располагать временем и пространством для размышлений и самопогружения. Вы вполне способны «сбежать» с долгих встреч и собраний. Это дает вам возможность переносить трудности.
- ▶ При легком стрессе, Вы склонны к пассивному ожиданию подходящего момента на решение проблемы. При усилении стресса, Вы можете скрыться, совсем пропасть из зоны доступа, не завершив начатую работу. Для восстановления естественного состояния эффективности Вам необходимо провести некоторое время наедине с собой.
- ▶ Если Ваша база - Мечтатель, то, скорее всего, Вас ценят за:
- ▶ Спокойствие, какой бы серьезной ни была ситуация, с которой Вы сталкиваетесь. Как никто другой Вы способны анализировать возможные гипотезы и находить решения.
- ▶ Способность к глубоким размышлениям на серьезные темы. Вы сдержаны, следите за своим поведением и не выносите скоропалительных суждений. Ваше воображение прорабатывает все альтернативы и возможные варианты.

Слова Мечтателя

- ▶ Вообразить, представлять, видеть, размышлять, Вселенная, горизонт, тайна, медитация, созерцание, интуиция, концептуальный, тихий, абстрактный, сюрреалистический...

Душевный 30%

- ▶ Сильные стороны характера: сердечный, чувствительный и душевный.
- ▶ Если Ваша база – Душевный:
- ▶ Люди, обращающиеся к Вам с теплом и вниманием в голосе, привлекают Ваше внимание и интерес. Вы естественным образом используете в общении Заботливый канал.
- ▶ Чтобы чувствовать себя хорошо и быть эффективным, Вам необходимо периодически слышать «Позвольте позаботиться о Вас», «Будьте любезны», «Вы важны для меня». Вы стремитесь к безусловному принятию Вашей личности и испытываете потребность в среде, благоприятно стимулирующей все органы чувств.
- ▶ В состоянии легкого стресса при взаимодействии с другими людьми Вы излишне скромничаете и занижаете свои достижения и идеи, поскольку считаете более важным давать приоритет другим. Вы способны смириться с невыгодными для Вас ситуациями или принимать мягкотелые решения. При глубоком стрессе Вы совершаете ошибки, насмехаетесь над собой и/или смотрите «глуповато», вызывая тем самым снисходительное или недоброжелательное к себе отношение.
- ▶ Если Ваша база – Душевный, то, скорее всего, Вас ценят за:
- ▶ Проявление тепла в отношениях, способность выражать заботу, сочувствие к окружающим, создавать гармонию и помогать другим.
- ▶ Способность чутко ощущать и принимать людей и вещи такими, какие они есть.
- ▶ Способность использовать все пять органов чувств и создавать приятную с сенсорной точки зрения среду.

Слова Душевного

- ▶ Чувствовать, ощущать, испытывать, любить, массаж, аромат, запах, нежность, ласка, приятный, симпатичный, милый, тёплый, внимательный...

Бунтарь 20%

- ▶ Сильные стороны: спонтанность, креативность, игра.
- ▶ Если Ваша база - Бунтарь:
- ▶ Чтобы привлечь Ваше внимание и интерес, в разговоре с Вами стоит использовать энергичный стиль общения, говорить о симпатиях и антипатиях.
- ▶ Чтобы чувствовать себя комфортно и быть эффективным, Вам требуется игровой контакт с окружающими и регулярные перемены. Часто Ваша первая реакция на происходящее: «Обожаю» или «Ненавижу».
- ▶ Взаимодействуя с окружающими в состоянии легкого стресса, Вы теряете способность анализировать происходящее, типичная фраза, которую Вы произносите: «Не понял/-а...». Находясь в стрессе, Вы видите реальность слишком скучной или слишком сложной. Если степень стресса увеличивается, Вы склонны перекладывать свою ответственность на других, вести себя неискренне, произнося такие слова, как, например, «Вот если бы не Вы...»
- ▶ Чтобы восстановить состояние естественной эффективности, Вы должны восстановить контакт с окружающими и разрядить обстановку с помощью шутки, острого словечка или игры.
- ▶ Если Ваша база – Бунтарь, то, скорее всего, Вас ценят:
- ▶ за творческие способности – Вы способны из любого предмета сделать «конфетку», найти оригинальное решение в любой ситуации
- ▶ способность сделать любую работу увлекательной, превратить скучную задачу в игру
- ▶ непосредственность, заразительную энергию и энтузиазм.

Слова Бунтаря

- ▶ Реагировать, веселиться, шутить, хохотать, тусовка, праздник, смех, игры, приколы, жесть, чувак, прикольный, супер, дурацкий, особый, скучный, занудный...

Разные каналы восприятия, пример:

- ▶ Собрание: «Благодарю вас за то, что пришли вовремя. Это показывает, что вы заботитесь о коллегах. У нас сегодня много важных задач. Я заранее рассылал вам повестку дня, чтобы вы могли все обдумать и подготовиться к обсуждению. Если у вас есть идеи и предложения по повестке, дайте знать мы внесем корректировки. Мне бы хотелось сначала обсудить самые важные вопросы. Я подсчитал, что пройти по всем пунктам повестки займет около 45 минут. Если потребуется больше времени, мы задержимся, но давайте постараемся уложиться в 45 минут. Все согласны? Прежде чем начать я расскажу вам забавную историю.... Хорошо, начнем свершать великие дела в потоке креатива! Приступаем!».

Психологические потребности

- ▶ Ключ к подзарядке наших аккумуляторов и сохранению гармонии с самим собой состоит в умении удовлетворять Психологические потребности той Фазы в которой мы оказались. Удовлетворять их надо Ежедневно!
- ▶ Потребности, которые затем надо удовлетворить, это потребности нашей Базы. Их удовлетворять минимум 1 раз в неделю!

Потребности Душевного

- ▶ обустройство своего «уголка» дома и на работе;
- ▶ проявление уважения и принятия как личности (коллегами);
- ▶ работа с теми, кто его уважает;
- ▶ работа над проектами, которые направлены на помощь другим;
- ▶ отводить время на общение с детьми;
- ▶ пообедать с другом/ супругом;
- ▶ живые цветы, чтобы можно было ими полюбоваться, понюхать;
- ▶ фото близких на рабочем столе;
- ▶ массаж;
- ▶ принятие ванн с пеной и аромо маслами;
- ▶ использование аромосвечей, саше;
- ▶ прогулки по саду, парку, лесу;
- ▶ покупка любимого аромата;
- ▶ прогулка по магазинам, в том числе визит в парфюмерный отдел;
- ▶ объятия;
- ▶ использовать красивую посуду не для особого случая, а просто так.
- ▶
- ▶ «Как мы можем помочь...»

Потребности Логика

- установка приоритетов;
 - фокусирование на самом важном;
 - признание работы;
 - четкие временные границы и границы ответственности;
 - составить список дел на день и вычеркивать завершенные;
 - ведение дневника;
 - ведение ежедневника;
 - повесить дипломы и сертификаты;
 - посещение тренингов, семинаров, курсов повышения квалификации;
 - предпочтение задач с ясным / осязаемым результатом;
 - хобби с определенным результатом (например, садоводство);
 - получать благодарственные письма за достижения в работе;
 - записывать на диктофон идеи, предложения по проектам и о проектах.
-
- ▶
 - ▶ «Предложи, как мы можем решить»
 - ▶ «Сколько времени займет завершение этой задачи?»
 - ▶ «Что ты думаешь о...»

Потребности Упорного

- обсуждения/дискуссии на политические, религиозные, злободневные темы;
 - посвящать время, тратить деньги в «достойное» дело;
 - доводить начатое до конца;
 - устанавливать правила работы, формирование схем, структур, методик работы;
 - агитировать за кого-либо/ что-либо;
 - распечатывать и вывешивать фразы и идеи, которые соответствуют убеждениям;
 - делиться мнением/ убеждениями с коллегами;
 - самоуверенность по поводу своих возможностей;
 - предлагать/ внедрять проекты, которые соответствуют его системе ценностей;
 - наставничество;
 - вовлекать семью в общественную деятельность;.
- ▶
- ▶ «Как ты считаешь/каково твое мнение о»

Потребности Мечтателя

- рутинная работа, с четким распорядком дня;
 - вести проекты в одиночку;
 - заниматься сбором информации/ анализом/ исследованием;
 - закрывать дверь в свой кабинет, если в офисе становится шумно или активно;
 - получать четкие инструкции и работать самостоятельно по ним;
 - тихое, спокойное рабочее место;
 - чтение;
 - коллекционирование монет, марок и пр.;
 - увлечения, которые не требуют компании;
 - медитация.
- ▶
- ▶ «Представь»

Потребности Деятеля

- работать в режиме многозадачности, когда много дел и «работа кипит»;
 - учиться новому на практике;
 - проекты с быстрым результатом;
 - позитивное соревнование с коллегами;
 - проекты, которые требуют двигательной активности или кинестетического восприятия;
 - захватывающие проекты;
 - директивный стиль общения/ четкое описание того, какой результат от него хотят получить;
 - разъездной характер работы;
 - обсуждать заранее какие привилегии/ бонусы можно получить по результату;
 - одеваться так, чтобы удивить других;
 - хорошо выглядеть и быть № 1;
 - водить яркую/ необычную машину или машину с открытым верхом/ с аэрографией
 - игра на бирже;
 - сходить в парк аттракционов.
- ▶
- ▶ «Поделитесь своими идеями о»

Потребности Бунтаря

- участие в мозговом штурме;
 - инициирует новые проекты;
 - пошутить, рассказать анекдот;
 - использовать в разговоре игру слов;
 - легок на подъем и открыт переменам (легко воспринимает переезд и пр.);
 - воспринимает дресс-код как игру;
 - эмоциональная реакция на выполненную работу («Дай пять!», «Вау!», «Здорово!», «Круто!»);
 - искать креативные решения сложных проблем;
 - во время перерывов поиграть в компьютерные игры;
 - принимать участие в проектах вместе с друзьями;
 - слушать музыку во время работы;
 - одеваться по настроению;
 - игра на музыкальном инструменте;
 - писать музыку/ рассказы /пьесы;
 - рисовать/ заниматься скульптурой или другим творчеством;
 - привносить что-то яркое вдохновляющее (яркий плакат и т. п.);
 - участвовать в веселых видах спорта.
- ▶
- ▶ «Разработай/ составь/ придумай план ...»

Спасибо за внимание!