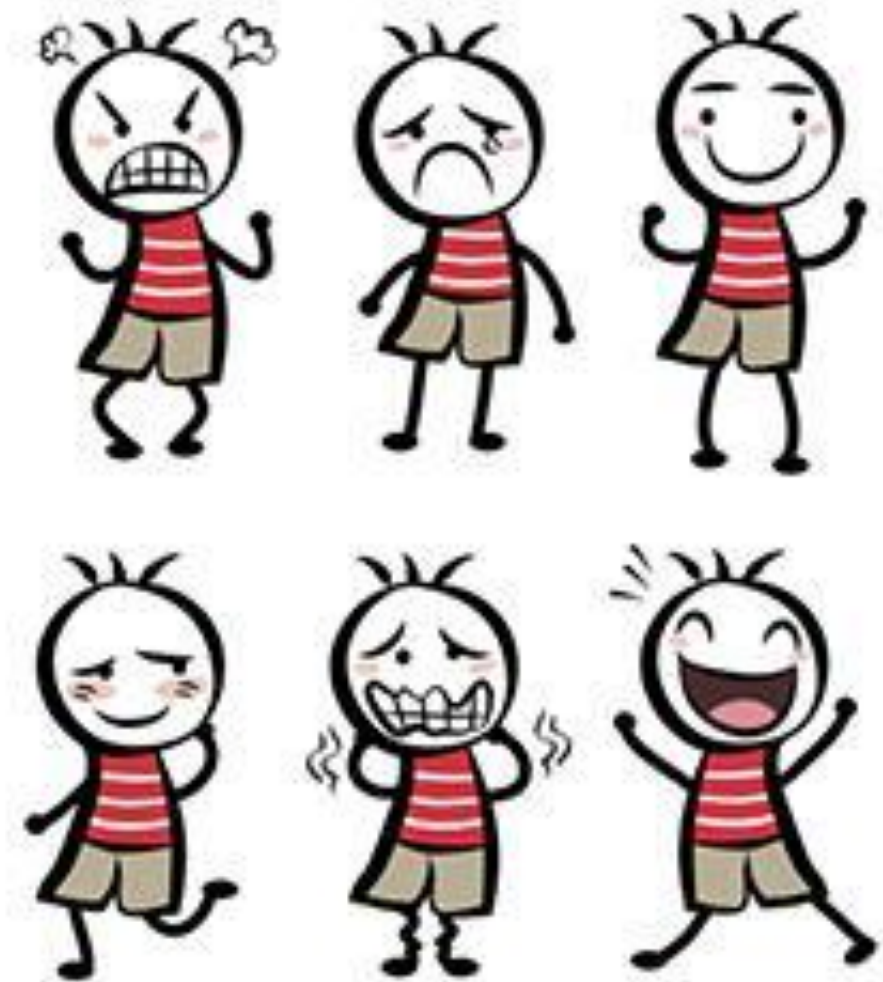


Психологические типы собеседников



ПОЗИТИВНЫЙ ЧЕЛОВЕК. Самый приятный тип собеседника, добродушный и трудолюбивый. С таким собеседником можно спокойно провести беседу и подвести ее итоги.

По отношению к нему нужно занять следующую позицию:

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

ВЗДОРНЫЙ. Этот собеседник часто выходит за профессиональные рамки беседы. Он нетерпелив, несдержан и возбужден.



По отношению к нему следует вести себя следующим образом

- обсудить с ним спорные моменты (если они известны) до начала беседы;
- всегда оставаться хладнокровным:
- когда есть возможность, предоставлять другим опровергать его утверждения, а затем отклонять их;
- следить за тем, чтобы (по возможности) при принятии решения учитывались его предложения;
- привлечь его на свою сторону;
- беседовать с ним в перерывах и паузах переговоров, чтобы узнать истинные причины его негативной позиции;
- в экстремальных случаях настоять на том, чтобы беседа была приостановлена, а позднее, когда атмосфера станет менее напряженной, продолжить ее;
- за столом или в помещении поместить его в "мертвый угол".

ВСЕЗНАЙКА. Этот собеседник думает, что все знает наилучшим образом. Обо всем у него есть свое мнение. Он всегда требует слова.



В общении с ним следует придерживаться следующих правил:

- 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;
- при незначительных и рискованных утверждениях дать возможность остальным собеседникам выразить свою точку зрения;
- иногда задавать ему сложные специальные вопросы, на которые ответить можете только вы.

БОЛТУН. Этот собеседник часто бестактно и без всякой видимой причины прерывает ход беседы, не обращая внимания на бесполезно потраченное время. К нему относиться нужно так: - как и "всезнайку", 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.



С таким собеседником нужно обходиться очень деликатно:

- задавать ему несложные информативные вопросы;
- обращаться к нему с предложением пояснить свое замечание;
- помогать ему формулировать мысли;
- решительно пресекать любые попытки насмешек в его адрес;
- обращаться к нему приблизительно так: "Все бы хотели услышать и ваше мнение";
- специально благодарить его за любой вклад в беседу, но делать это тактично.

ХЛАДНОКРОВНЫЙ, НЕПРИСТУПНЫЙ. Такой собеседник замкнут, обычно чувствует себя вне времени и пространства, а также, что хуже всего, вне темы и ситуации беседы. Все кажется недостойным его внимания и усилий. Что делать в таком случае? Необходимо:

- заинтересовать его в обмене опытом;
- спросить его примерно так: "Кажется, вы не совсем согласны с тем, что сейчас было сказано. Конечно, нам всем было бы интересно узнать: почему?";
- в перерывах и паузах беседы выяснить причины такого поведения.

НЕЗАИНТЕРЕСОВАННЫЙ. Тема беседы вообще не интересует такого собеседника. Он бы охотно "проспал" всю беседу.

Поэтому нужно:

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

"ВАЖНАЯ ПТИЦА". Такой собеседник не выносит критики - ни прямой, ни косвенной. Он ведет себя как человек, обладающий большим самомнением.



С таким собеседником вы должны вести себя следующим образом:

- нельзя позволять разыгрывать ему роль гостя;
- нужно незаметно предложить ему и дать возможность занять равноправное положение с остальными участниками беседы;
- не допускать никакой критики в адрес присутствующих или отсутствующих руководителей и других лиц;
- очень полезно в диалоге с таким человеком отрабатывать метод "да но".

ПОЧЕМУЧКА. Кажется, что этот собеседник только для того и создан, чтобы задавать вопросы независимо от того, имеют ли они реальную основу или надуманны.

