Типы собеседников

Способы установления партнерских отношений

Типология П. Мицича

- В основе типологии Предрага Мицича лежит **характеристика устойчивых личностных черт и стилей поведения человека в процессе общения**. Мицич анализирует, как характерологические особенности собеседника влияют на ход беседы и её результат, и предлагает учитывать эти типы для выбора оптимальной стратегии взаимодействия.
- Ключевое основание — **доминирующие черты характера и модели поведения, которые проявляются в коммуникации**. Мицич выделяет типы собеседников, каждый из которых характеризуется определённым набором поведенческих признаков

Типология П. Мицича



Тип собеседника

- Вздорный человек (нигилист)

Ключевые характеристики

- Нетерпелив
- Несдержан
- Возбуждён
- Часто выходит за профессиональные рамки
- Склонен к возражениям и критике

Рекомендуемые стратегии общения

- Сохранять хладнокровие и компетентность
- По возможности формулировать решения его словами
- Выяснить причины негативной позиции и попытаться привлечь на свою сторону
- В экстремальных случаях — приостановить разговор, чтобы дать ему остыть

*Типология П. Мицича



Тип собеседника

- Позитивный человек

Ключевые характеристики

- Добродушен
- Контролирует эмоции
- Открыт к сотрудничеству
- Охотно поддерживает идеи и ищет компромиссы

Рекомендуемые стратегии общения

- Вместе завершать рассмотрение вопросов
- Следить, чтобы остальные участники беседы разделяли этот подход
- В сложных ситуациях обращаться к нему за поддержкой

Типология П. Мицича



Тип собеседника

- Всезнайка

Ключевые характеристики

- Демонстрирует обширные (часто кажущиеся) знания
- Считает свои мнения единственно верными
- Любит поучать и перебивать

Рекомендуемые стратегии общения

- Напоминать, что другие тоже хотят высказаться
- Задавать ему сложные «учительские» вопросы, чтобы «сбить спесь»
- Мможно поручать ему формулировать промежуточные заключения

*Типология П. Мицича



Тип собеседника

- Болтун

Ключевые характеристики

- Много говорит
- Часто бестактно прерывает беседу
- Отклоняется от темы
- Тратит время впустую

Рекомендуемые стратегии общения

- Тактично останавливать, если он начинает отклоняться от основной темы

Типология П. Мицича



Тип собеседника

- Трусишка

Ключевые характеристики

- Неуверен в себе
- Боится высказывать мнение из страха показаться глупым
- Избегает ответственности

Рекомендуемые стратегии общения

- Помогать формулировать мысли: задавать несложные информативные вопросы, просить пояснить замечание

Типология П. Мицича



Тип собеседника

- Хладнокровный (неприступный)

Ключевые характеристики

- Замкнут
- Эмоционально отстранён
- Может производить впечатление высокомерия или равнодушия

Рекомендуемые стратегии общения

- Попытаться выяснить причины такого поведения и увлечь информацией

Типология П. Мицича



Тип собеседника

- Незаинтересованный

Ключевые характеристики

- Демонстрирует полное отсутствие интереса к теме или самому процессу общения (отвлекается, меняет позу)

Рекомендуемые стратегии общения

- Задавать информативные вопросы
- Придать диалогу привлекательную форму
- Учесть его интересы

Типология П. Мицича



Тип собеседника

- Важная птица

Ключевые характеристики

- Не выносит критики
- Обладает большим самомнением

Рекомендуемые стратегии общения

- Не позволять ему разыгрывать роль гостя
- Использовать метод «да — но»

Типология П. Мицича

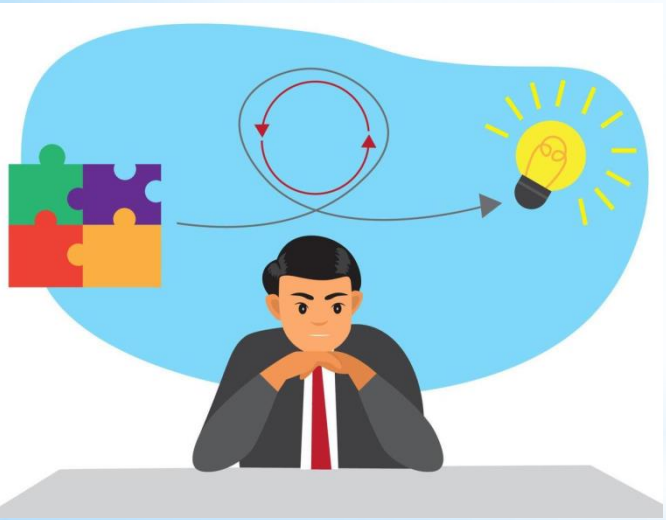


Тип собеседника	• Почемучка
Ключевые характеристики	• Задаёт много вопросов, независимо от того, имеют ли они реальную основу или надуманны
Рекомендуемые стратегии общения	• Отвечать на его вопросы сразу или переадресовывать вопросы ему самому

*Типология Т. Кэлера

- Суть в том, что в каждом из нас живут черты шести типов личности — но в разной степени. Один из них базовый (ведущий): он определяет основной способ восприятия мира, стиль общения, мотивацию и то, как человек реагирует в стрессе. Остальные тоже присутствуют, просто проявляются слабее.
- Ни один из типов не лучше и не хуже других — у каждого свои сильные стороны и свои сложности в общении.
- В стрессовых ситуациях человек может временно «переключиться» на другой тип (в РСМ это называют «сменой фазы»).
- Понимая базовый тип собеседника, можно заметно повысить эффективность диалога: говорить на «его языке», учитывать его потребности и «фильтры восприятия».

Типология Т. Кэлера



Тип собеседника

- Логик

Ключевые характеристики

- Воспринимает мир через фильтр фактов и логики
- Ценит структуру, анализ, планирование
- Любит раскладывать всё по полочкам, искать причинно-следственные связи
- В общении ждёт чётких аргументов, не терпит приказного тона.

Рекомендуемые стратегии общения

- Делайте акцент на фактах и данных
- Проявляйте уважение к его компетентности и организованности
- Цените его время
- Избегайте неожиданностей
- Вовлекайте в диалог (задавайте уточняющие вопросы)

Типология Т. Кэлера



Тип собеседника

- Душевный

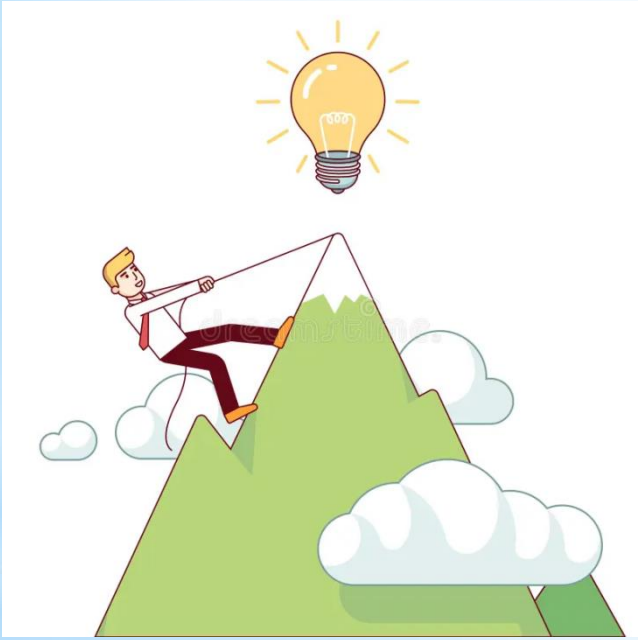
Ключевые характеристики

- Опирается на эмоции и ощущения
- Он чувствителен, отзывчив
- Ценит эмоциональный контакт и теплоту

Рекомендуемые стратегии общения

- **Проявляйте искреннюю заинтересованность и эмпатию**
- **Создавайте тёплую, поддерживающую атмосферу**
- **В сложной ситуации предлагайте совместный поиск решения**
- **Будьте готовы выслушать**

Типология Т. Кэлера



Тип собеседника

- Упорный

Ключевые характеристики

- Ориентирован на ценности, убеждения и накопленный опыт
- Человек принципов, который глубоко предан делу
- Внимателен к деталям и ждёт признания своих заслуг

Рекомендуемые стратегии общения

- **Не перебивайте и дайте договорить**
- **Спрашивайте мнение и просите совета**
- **Объясняйте свою систему ценностей**
- **Избегайте непроверенной информации и давления**
- **Подчёркивайте точки согласия**

Типология Т. Кэлера



Тип собеседника

- Деятель

Ключевые характеристики

- Ориентирован на действие, риск и масштабность
- Харизматичен
- Быстро принимает решения, не любит долгих обсуждений
- Стремится к результату

Рекомендуемые стратегии общения

- Фокусируйтесь на результате и пользе
- Создавайте условия для самовыражения
- Будьте прямолинейны
- Учитывайте потребность в контроле и динамике

Типология Т. Кэлера



Тип собеседника

- Бунтарь

Ключевые характеристики

- Спонтанный
- Творческий
- Любит нестандартные подходы
- Ищет свободу и оригинальность

Рекомендуемые стратегии общения

- **Уважайте индивидуальность**
- **Используйте в конструктивных целях**
- **Давайте свободу выбора**
- **Поощряйте креативность**
- **Создавайте игровую атмосферу**

Типология Т. Кэлера



Тип собеседника

- Мечтатель

Ключевые характеристики

- Ориентирован на внутренний мир
- Спокойный, склонный к созерцанию, с богатым творческим потенциалом
- Часто погружён в свои мысли, не любит рутинную работу
- В стрессе уходит из взаимодействия

Рекомендуемые стратегии общения

- **Уважайте темп и дайте время на осмысление**
- **Используйте чёткие и структурированные инструкции**
- **Поддерживайте эмоциональный фон, стимулирующий воображение**
- **Обеспечьте спокойную обстановку**