Автор: admin
18.12.2011 22:53 - Обновлено 30.10.2014 05:27

Какие тараканы у вашего собеседника?

Иногда приходится проявлять чудеса дипломатии, чтобы как-то договориться со спесивым хамом, с заносчивым всезнайкой или с полунемым комплексатиком. Как не растеряться и умело использовать эти, мягко говоря, особенности в мирных целях?

По любимой манере вести себя во время беседы логично разделить собеседников на несколько наиболее распространенных психологических типов. Это позволит нам учитывать внешние реакции на происходящее людей, с которыми общаемся, и корректировать направление беседы, чтобы она получилась конструктивной и имела позитивный результат.

Вздорный человек часто выходит за тематические рамки беседы. Он нетерпелив, несдержан и возбужден. По возможности спорные моменты стоит обсудить с ним предельно хладнокровно до начала общего обсуждения. За столом поместить его в «мертвый» угол. Опровергать и отклонять его утверждения лучше предоставлять другим. В экстремальный, напряженный момент настоять на том, чтобы разговор был приостановлен, и продолжить его чуть позднее, когда накал спадет. Обязательно беседовать с ним в паузах, чтобы узнать причины его негативной позиции, постараться привлечь его на свою сторону. Обязательно подчеркнуть, какие именно его предложения учтены при принятии решения.

Почемучка, кажется, только для того и создан, чтобы задавать вопросы, имеют они реальную основу или надуманы. Как справиться с таким оппонентом? Все его вопросы по теме лучше задавать всем собеседникам, а если он с вами один – переадресовывать ему самому. На вопросы информационного характера отвечать сразу, а если нет возможности дать нужный ответ, без промедления признать его правоту.

«**Важная птица**» не выносит критики – ни прямой, ни косвенной. Человеку с таким самомнением нельзя позволять разыгрывать роль гостя, нужно незаметно помочь ему занять равноправное положение со всеми участниками беседы. Не допускать вообще никакой критики в адрес присутствующих и отсутствующих.

Трусишка охотнее промолчит, чем скажет что-то такое, что может выглядеть глупо, он

крайне неуверен в публичных выступлениях. С ним нужно обращаться крайне деликатно: задавать несложные информационные вопросы, помогать формулировать мысли, от имени всех собеседников просить выразить свое мнение или пояснить замечание, решительно пресекать попытки насмешек в его адрес, благодарить за вклад в беседу.

Болтун часто бестактно и без видимой причины прерывает ход разговора, не обращая внимания на бесполезно растрачиваемое время. Посадить его лучше поближе к авторитетной личности, а в момент отклонения от темы тактично остановить и спросить, в чем он видит связь с предметом обсуждения.

Хладнокровный, неприступный собеседник замкнут, чувствует себя вне времени и пространства, вне темы и ситуации беседы, якобы недостойной его внимания и усилий. Целесообразно сообщить ему, что все заметили его несогласие со сказанным, и что всем интересны причины его полярного мнения. В приватной обстановке постараться выяснить причины его отстраненности.

Незаинтересованный собеседник просто спит во время разговора. Тема ему неинтересна, он рассеян и заторможен. Стоит пересмотреть сценарий общения, выяснить, что интересует именно его, задавать открытые вопросы информативного характера.

Позитивный человек – самый приятный тип собеседника, добродушный и терпеливый. С таким всегда приятно общаться, решать любые вопросы, подводить итоги. Старайтесь держаться рядом с таким человеком, вместе выясняйте самые проблемные моменты, в спорных и трудных случаях заручитесь его поддержкой.

Всезнайка уверен, что все знает наилучшим образом. Он всегда требует слова, обо всем высказывает свое мнение. Посадить такого лучше рядом с позитивным товарищем или с собой. Периодически напоминать, что остальные тоже хотят высказаться. Давать формулировать только промежуточные заключения, в рискованных случаях настоять на рассмотрении нескольких мнений. Иногда задавать сложные специфические вопросы, на которые можете ответить только вы.

Умение учитывать тип собеседника заметно снизит взрывоопасность при решении

спорных вопросов и позволит получить от общения максимум удовольствия. В каком исходе беседы вы заинтересованы? Возьмите ответственность за результат разговора на себя. И вы станете хозяином ситуации!

Автор - **Инна Мажор**

Источник