

The background is a deep blue gradient. It features several bright, glowing light streaks that curve diagonally across the frame. These streaks are composed of many small, white, square-shaped particles that appear to be moving or floating. The overall effect is one of dynamic energy and modern technology.

ЩОДЕННИК САМОАКТУАЛІЗАЦІЇ

професійно-
комунікативної
культури

Привітання

Якщо ти тримаєш цей Щоденник в руках – ти стоїш на першій сходинці свого професійно-комунікативного зростання.

Справжній професіонал постійно самовдосконалюється.

Відтак, рухаючись обраним шляхом, ти стаєш кращим, освіченішим, компетентнішим.

Спитай себе: «Для чого я це роблю?». Відповідь стане твоїм мотиватором.

Спілкування з людьми – це завжди новий досвід. Чим більше спілкуєшся – тим більший досвід отримуєш.

Пам'ятай: вода камінь точить! Будь наполегливим, працюй над собою щоденно. Твоя наполегливість приведе до винагороди.

Я вірю в тебе!

Твій Щоденник

*“Говори, що думаєш, думай, що говориш.
Якби всі дотримувались цього правила – проблем було б менше”
Роберт Коді*

На кожній сторінці є підказки, які кроки робити. Головні інструменти напрочуд прості й ефективні, а правило успіху лише одне – регулярність. Щоденно виконуй часточку кожного завдання і успіх не змусить чекати довго.

Календар виконання завдань

День	Що робити зі Щоденником	Відмітка про виконання	Ремарка коуча
1-й	виконати 7 послідовних кроків (с.3-4)		
2-й	завдання 1 (частина 1) с. 6		
	завдання 2 (частина 1) с. 12-13		
3-й	завдання 1 (частина 2) с. 7, 11		
	завдання 2 (частина 2) с. 14-15		
	завдання 3 (частина 1) с. 16		
4-й	завдання 1 (частина 2) с. 7, 11		
	завдання 2 (частина 2) с. 14-15		
	завдання 4 (частина 1 та 2) с. 18-19		
	завдання 5 (частина 1) с. 20-21		
5-й	завдання 1 (частина 2) с. 8, 11		
	завдання 2 (частина 2) с. 15-16		
	завдання 3 (частина 2) с. 17		
6-й	завдання 1 (частина 2) с. 8, 11		
	завдання 2 (частина 2) с. 15-16		
	завдання 3 (частина 2) с. 18		
	завдання 6 (частина 1) с. 26-31		
7-й	завдання 1 (частина 2) с. 9, 11		
	завдання 2 (частина 2) с. 15-16		
	завдання 3 (частина 2) с. 18		
8-й	завдання 1 (частина 2) с. 9, 11		
	завдання 7 (частина 1) с. 36-37		
9-й	завдання 1 (частина 2) с. 10, 11		
	Виробнича практика		
щоденно	завдання 3 (частина 2) с. 18		
	завдання 5 (частина 2) с. 22-24		
	завдання 6 (частина 2) с. 32-35		
	завдання 7 (частина 2) с. 38-39		

Всього ти можеш взяти участь у 5 коуч-сесіях. Обери форму коуч-сесії та повідом про це коуча.

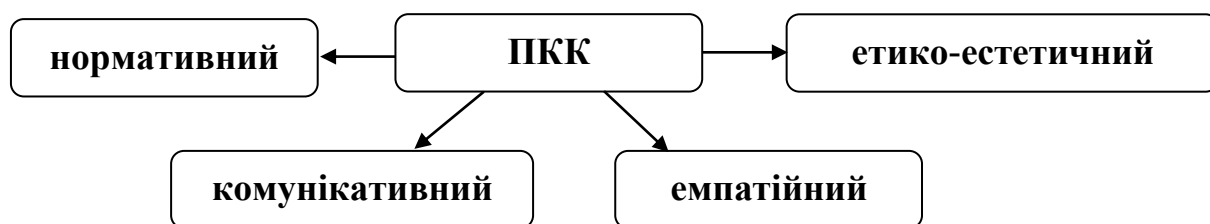
***Можливі варіанти форм коуч-сесії:** особиста зустріч, телефонний коучинг, інтернет-коучинг.*

Графік коуч-сесій

№	дата	Зміст зустрічі (що хочеш обговорити з коучем)	Примітка
1			
2			
3			
4			
5			

Самоаналіз

Крок 1: з'ясуй, яким чином ти проявляєш професійно-комунікативну культуру, відповідно до її структурних компонентів:



Наприклад, правильно наголошую слова, обираю демократичний стиль спілкування, уважно слухаю співрозмовника, дотримуюсь вимог етики у спілкуванні, використовую метафори, аналогії, порівняння тощо.

Крок 2: з'ясуй, що заважає досягати успіху в комунікації.

Наприклад, не завжди вдало добираю слова, щоб передати думку, перебиваю співрозмовника, не можу посипчувати, нетерпляче ставлюсь до вад мовлення, не вмію пояснити доступно, не враховую обставин спілкування тощо.

Крок 3: сформулюй мету, яка б містила як теоретичний так і практичний блоки.

зрозуміти _____

оволодіти _____

Крок 4: зроби дошку візуалізації, на якій позначатимеш свої челенджі та успіхи щодо зростання твоєї ПКК. Розроби для цього символічні позначення для того, що символізуватиме складники твоєї мети.

Крок 5: подумай і запиши свої атавістичні звуки (е-е, о-о, ну, «слова-паразити» тощо), внеси роботу над їх викоріненням у Програму саморозвитку культури мовлення (Завдання 1), працюй над цим _____

Крок 6: сформулюй челенджі (виклики собі) у професійно-комунікативному зростанні:

Наприклад, ввести в свій активний словник 20 відроджуваних синонімів, до практики в ЗДО оволодіти методом ННС, навчитися визначати психогеометричні типи співрозмовників, тиждень не вживати наказової форми мовлення, зменшити кількість слів-паразитів тощо.

Крок 7: обери та вкажи одну або декілька дрібничок, якими нагороджуватимеш себе за успіхи _____

ЗАВДАННЯ 1. Підвищення культури мовлення

Скласти та реалізувати програму саморозвитку культури мовлення на тиждень, яку складатимуть дві частини: інформаційно-збагачувальна та діяльнісна. Щоденно фіксувати результати виконання.

Інформаційно-збагачувальну частину можуть скласти такі заходи:

- регулярне читання художньої літератури із нотуванням нових змістовних ідей, думок, положень, цікавих лексичних зворотів, образних висловів тощо, які можна творчо використовувати надалі у своїх публічних виступах та у повсякденному житті;
- постійне вивчення нових джерел з педагогіки, психології, методик дошкільної освіти, а також праць із проблеми ораторського мистецтва й педагогічного спілкування;
- аналіз мовної форми публічних виступів відомих ораторів минулого й сучасності, переказ їхніх виступів своїми словами;
- знаходячи в тексті чи в промові іншого оратора невідомі слова, фразеологізми, слід виписувати їх у свій власний словник із подальшим розтлумаченням значення цих слів за допомогою звернення до відповідних словників, довідників чи енциклопедій;
- уважне слухання виступів ведучих радіо, телебачення, театральних акторів та інших досвідчених майстрів слова з подальшим проведенням аналізу використаних ними вербальних і невербальних засобів;
- систематичне відвідування лекційних і семінарських занять висококваліфікованих викладачів ЗВО з метою вивчення їхнього передового досвіду спілкування з аудиторією.

Діяльнісну частину можуть скласти такі заходи:

- вивчати нові слова та фразеологізми, з'ясовуючи їх значення, правильний наголос і вимову, особливу увагу приділяти вивченню синонімів і правил узгодження з іншими словами;
- кілька разів повторювати вголос нові слова чи фрази;
- вводити нові слова і фрази у професійне та повсякденне мовлення;
- вводити у свій активний словник нові ідіоми, прислів'я, крилаті фрази, метафори та інші лексичні форми;
- викорінення слів-паразитів з мовлення;
- перевірка слів за словником (вживання наголосу в словах, що викликають сумніви).

Щоденна робота над собою

Частина 1. Програма саморозвитку культури мовлення (на сім днів)

Інформаційно-збагачувальна частина

Діяльнісна частина

Ремарка коуча _____

*Частина 2. Реалізація Програми саморозвитку
культури мовлення*

День	Виконано	Труднощі
1		
2		

День	Виконано	Труднощі
3		
4		

День	Виконано	Труднощі
5		
6		

День	Виконано	Труднощі
7		

Що залишилося не виконаним _____

Причина невиконання _____

Ремарка коуча _____

Робота над викоріненням атавістичних звуків

[illegible]

Ремарка коуча _____

ЗАВДАННЯ 2. Робота над естетичністю мовлення

Частина 1. Збагачуємо пасивний словник

Виписати метафори, порівняння, епітети і т.д. з огляду на можливість застосування їх в професійному мовленні.

прояви естетичності мовлення	збагачення професійного мовлення
тропи	
метафори	
порівняння	
алегорія	
епітети	

фольклорні жанри	
приказки, прислів'я, що передають суть казки: 1. «Колобок». 2. «Лисиця і Журавель». 3. «Колосок». 4. «Троє поросят». 5. «Два цапки». 6. «Котик і півник». Інші улюблені казки	
цитати відомих педагогів, мислителів (освітньо- виховної спрямованості)	

Частина 2. Збагачуємо активний словник (кілька днів)

Зафіксуй, що було вжито у мовленні

прояви естетичності мовлення	збагачення професійного мовлення
тропи	
метафори	
порівняння	
алегорія	
епітети	
фольклорні жанри	

приказки, прислів'я	
цитати відомих педагогів, мислителів (освітньо- виховної спрямованості)	

ЗАВДАННЯ 3: Мовленнєво-етикетний арсенал

Скласти пам'ятку формул мовленнєвого етикету та нетикету, яка допоможе у введенні у лексику нових мовленнєвих формул:

Частина 1. Пам'ятка формул мовленнєвого етикету

Вітання	
Прощання	
Поздоровлення	
Перепрошення (ти просиш пробачити)	
Подяки (ти дякуєш)	
Вибачення (ти вибачаєш когось)	
Запрошення	
Відмови	
Стимулювання та корекції розмови	
Вираження співчуття	
Зауваження, осуду, застереження	

Частина 2. Вживання формул мовленнєвого етикету

Формула мовленнєвого етикету	Ситуація, в якій було вжито

ЗАВДАННЯ 4. Спілкування на основі психогеометричного типу співрозмовника

Ознайомитися з психогеометричним підходом С. Делінгера (додаток Б). Визначити свій тип та типи людей з найближчого оточення.

Частина 1.

Заповнити таблицю аргументації, подану нижче.

<i>Людина з оточення</i>	<i>Психогеметричний тип та прояви, за якими його визначили</i>

Частина 2.

Визначити стратегічні прийоми спілкування з цими людьми, спираючись на рекомендації, подані в Додатку Б. Заповнити таблицю:

Людина з оточення	Правила спілкування

Щоденна робота над собою

ЗАВДАННЯ 5. Підготовка комунікативного акту

Скласти плани здійснення КА у пропонованих ситуаціях, спираючись на «золоте правило спілкування» (п'ять змінних ситуації спілкування: кому, навіщо, коли (де), що, як).

Змінні ситуації спілкування

Кому (адресант)	Навіщо (мета)	Коли (умови, обставини)	Що (зміст)	Як (експресія)
дитині	з'ясувати пожурити похвалити підтримати	за умов психологічного комфорту / дискомфорту	твердження констатація погроза вибачення обіцянка	лагідно радісно із зацікавленістю догідливо із
батькам	повідомити з'ясувати	за умов фізичного здоров'я / хвороби	прохання пряме спонукання до дії	роздратуванням з осудом з подивом з байдужістю
колегам	заручитися підтримкою підтримати		подяка докір подив обурення	із розчаруванням спокійно з недовірою винувато
адміністрації	повідомити з'ясувати заручитися підтримкою	за доречних / недоречних обставин		

Частина 1.

Ситуація 1.

Хлопчик 6-го року життя почав агресивно поводитися в групі.

Поговори з мамою.

навіщо	коли	що (конкретні репліки)	як

Щоденна робота над собою

Ситуація 2.

Дівчинка 6-го року життя почала відбирати іграшки в інших дітей. Ти бачиш, що вона ними не грає, а кидає десь так, щоб діти їх одразу не помітили. Поговори з дівчинкою.

навіщо	коли	що (конкретні репліки)	як

Ситуація 3.

Вихователь-методист зайшла до групи під час обіду й побачила, що деякі діти відмовилися їсти першу страву. Вона повчальною інтонацією і з докором зауважила, що ти повинна робити так, щоб діти з'їдали всю порцію. Ти з цим не згодна. Переконай.

навіщо	коли	що (конкретні репліки)	як

Частина 2. Реалізація «золотого правила спілкування» (під час проходження практики)

Ситуація 1. _____

Мета _____

Умови _____

Зміст (хто і що говорив)	Експресія (як говорив)

Щоденна робота над собою

Ситуація 2. _____

Мета _____

Умови _____

<i>Зміст (хто і що говорить)</i>	<i>Експресія (як говорить)</i>

Ситуація 3. _____

Мета _____

Умови _____

<i>Зміст (хто і що говорив)</i>	<i>Експресія (як говорив)</i>

ЗАВДАННЯ 6. Ненасильницьке спілкування

Сконструювати діалог за методом ННС.

Вести фіксацію впродовж тижня щодо ситуацій та ефективності застосування методу ненасильницького спілкування М. Розенберга.

Матриця методу

Коротка суть процесу ННС	
Щиро виражаю свій стан, нікого не звинувачую і не критикую.	Емпатійно сприймаю твій стан, не сприймаючи звинувачень та критики
СПОСТЕРЕЖЕННЯ без оцінки	
1. Що з того, що я спостерігаю (побаченого, почутого, згаданого, причому без моїх оцінок) сприяє або не сприяє моєму благополуччю: «Коли я бачу (чую) те-то й те-то...»	1. Що із того, що ти спостерігаєш (побаченого, почутого, згаданого, причому без твоїх оцінок) сприяє або не сприяє твоєму благополуччю: «Коли ти бачиш (чуєш) те-то й те-то...» (може пропускатися, якщо пропонується тільки емпатія).
ПОЧУТТЯ	
2. Як я себе почуваю (емоції, а не думки) у зв'язку з тим, що я спостерігаю: «Я відчуваю те-то й те-то...»	2. Як ти себе почуваєш (емоції, а не думки) у зв'язку з тим, що ти спостерігаєш: «Ти відчуваєш те-то й те-то...»
ПОТРЕБИ, а не бажання	
3. Яка моя потреба (а не примха) визначає мої почуття: «Тому що мені потрібне те-то й те-то...». Чітко називаю те, що повинно покращити моє життя, але нічого не вимагаю.	3. Яка твоя потреба (а не примха) визначає твої почуття: «Тому що тобі потрібне те-то й те-то...». Емпатійно сприймаю те, що має покращити твоє життя, і не чую ніяких вимог.
ПРОХАННЯ	
4. Конкретні дії, які я схвалив би: «Можливо, ти хочеш зробити те-то й те-то...»	4. Конкретні дії, які ти схвалив би: «Можливо, ти хочеш зробити те-то й те-то...» (може пропускатися, якщо пропонується тільки емпатія).

Примітка

Якщо є труднощі з добором слів для опису відчуттів або потреб – можеш скористатися додатком А.

Частина 1 Конструювання діалогу за методом ННС

Ситуація 1: тобі не подобається, коли хто-небудь з друзів у гуртожитку бере твої канцелярські прилади.

ТВОЇ спостереження	
<i>твій варіант</i>	<i>коментар коуча</i>
ТВОЇ почуття	
ТВОЇ потреби	
ТВОЄ прохання	

Опиши, що було найважче і чому _____

Щоденна робота над собою

Ситуація 2: тобі не приємно, коли старші члени родини вчать, як треба будувати стосунки з хлопцем.

ТВОЇ спостереження	
<i>твій варіант</i>	<i>коментар коуча</i>
ТВОЇ почуття	
ТВОЇ потреби	
ТВОЄ прохання	

Опиши, що було найважче і чому _____

Щоденна робота над собою

Ситуація 3: ти непокоїшся, коли вихователь під час проходження тобою виробничої практики залишає групу надовго.

ТВОЇ спостереження	
<i>твій варіант</i>	<i>коментар коуча</i>
ТВОЇ почуття	
ТВОЇ потреби	
ТВОЄ прохання	

Опиши, що було найважче і чому _____

Щоденна робота над собою

Ситуація 4: ти не публічна людина й не любиш, коли тебе примушують грати ключові ролі в святах та розвагах для дітей.

ТВОЇ спостереження	
<i>твій варіант</i>	<i>коментар коуча</i>
ТВОЇ почуття	
ТВОЇ потреби	
ТВОЄ прохання	

Опиши, що було найважче і чому _____

Щоденна робота над собою

Ситуація 5: мама хлопчика 6-го року життя роздратовано зауважує, що ти забула вдягти її синові светра на прогулянку (її аргумент – светр складений так, як вона його залишила вранці). Назріває скандал.

спостереження (емпатія з твого боку)	
твій варіант	коментар коуча
почуття (емпатія з твого боку)	
потреби (емпатія з твого боку)	
ТВОЄ прохання	

Опиши, що було найважче і чому _____

Щоденна робота над собою

Ситуація 6: директор ЗДО повідомляє, що на час відпустки за свій рахунок твоєї колеги, ти працюватимеш у дві зміни. В тебе були плани на найближчі дні, і ти не хочеш поступатися (колега не попередила тебе про свою відпустку). Відмов директору.

спостереження (емпатія з твого боку)	
твій варіант	коментар коуча
почуття (емпатія з твого боку)	
потреби (емпатія з твого боку)	
ТВОЄ прохання	

Опиши, що було найважче і чому_____

Частина 2. Метод ННС в практичній діяльності

Ситуація 1 (опис умов) _____

Зміст діалогу за матрицею	коментар коуча

Ситуація 2 _____

<i>Зміст діалогу за матрицею</i>	<i>коментар коуча</i>

Ситуація 3 _____

<i>Зміст діалогу за матрицею</i>	<i>коментар коуча</i>	

Ситуація 4 _____

<i>Зміст діалогу за матрицею</i>	<i>коментар коуча</i>

Ситуація 5 _____

<i>Зміст діалогу за матрицею</i>	<i>коментар коуча</i>

Ситуація 6 _____

<i>Зміст діалогу за матрицею</i>	<i>коментар коуча</i>

ЗАВДАННЯ 7. Тактики педагогічного дискурсу

Розписати послідовний педагогічний дискурс.

Стратегії педагогічного дискурсу

стратегії	тактики
пояснювальна	найменування, описування, інтерпретування, надання дефініції, перефразування, абстрагування, узагальнення, конкретизації, наведення прикладу
організаційна	привертання уваги, запитання, наказу, прохання, запрошення, дозволу, заборони, заклику
оцінна	похвали, компліменту, схвалення, несхвалення, порівняння, протиставлення, докору, осуду, дискредитації, мітігації (пом'якшення категоричності оцінки)
сприяння	акцентування на позитивній інформації, виправдання, втішання, підбадьорення, заохочення, конструктивної критики
контролю	прямого запитання, каузації виконання мовленнєвої/ немовленнєвої дії, верифікації, провокування, сумніву, уточнення
ігнорування	ухиляння від відповіді на пряме запитання, непомічання аргументів, відмова від комунікації
захисту	заперечення аргументів
атаки	агресивна спрямованість аргументів комуніканта проти позиції особистості або дій співрозмовника

Частина 1 Стратегія педагогічного дискурсу

Ситуація 1.

Діти старшої групи перед заняттям не зібрали іграшки, залишивши їх розкиданими по всій групі.

стратегія, тактики	зміст педагогічного дискурсу

Ситуація 2.

Діти старшої групи чергують по їдальні. Хлопчик розставляє серветниці, дівчинка розкладає ложки. Хлопчик щось запитав у дівчинки, та обернулась, і поклала ложку мимо столу. Ложка впала на підлогу. Дівчинка піднімає й кладе на стіл. Роз'ясни ситуацію.

стратегія, тактики	зміст педагогічного дискурсу

Ситуація 3.

На прогулянці діти старшої групи грають в м'яча. Один хлопчик долучається до гри трохи пізніше за інших і одразу починає кидати м'яча з великою силою. Його мета – поцілити комусь в обличчя. Роз'ясни ситуацію.

стратегія, тактики	зміст педагогічного дискурсу

Частина 2. Стратегія педагогічного дискурсу

(під час виробничої практики)

Ситуація 1 _____

Зміст діалогу	коментар коуча

Ситуація 2 _____

<i>Зміст діалогу</i>	<i>коментар коуча</i>

Ситуація 3 _____

<i>Зміст діалогу</i>	<i>коментар коуча</i>

Словник для вираження почуттів (за М. Розенберґом)

1. Людина, потреби якої «задовольняються»

активна	дружня	зтурбована
безтурботна	жвава	енергійна
блаженна	жива	любляча
бадьора	життєрадісна	миролюбива
весела	задоволена	натхненна
вільна	захоплена	ніжна
вдячна	зачарована	оптимістична
впевнена	збуджена	радісна
врівноважена	зраділа	спокійна
гарача		

2. Людина, потреби якої «не задовольняються»

апатійна	нещасна	ревнива
байдужа	нудьгує	роздратована
відчайдушна	одинок	розчарована
впала духом	озлоблена	сердита
жалюгідна	пасивна	соромиться
засмучена	придушена	сумна
знервована	пригнічена	сумовита
налякана	принижена	тривожна
неспокійна		

Приклади основних людських потреб (за М. Розенберґом)

1. Незалежність

- щоб сформулювати свої мрії, цілі й цінності;
- щоб вибрати способи реалізації мрій, цілей та цінностей.

2. Можливість взяти паузу

- щоб помічати створення життя та здійснення мрій;
- щоб помічати втрати: коханих, колишніх мрій.

3. Цілісність

- справжність;
- творчий потенціал;
- значимість;
- самооцінка.

Щоденна робота над собою

4. Взаємозалежність

- прийняття;
- визнання;
- близькість;
- спільність;
- розгляд;
- внесок у покращення життя (кожен може прагнути зробити щось, що покращить життя кожного);
- емоційна безпека;
- співчуття;
- чесність (дозволить вчитися на власних помилках);
- любов;
- втішання;
- повага;
- підтримка;
- довіра;
- розуміння;
- тепло.

5. Гра

- розвага;
- сміх.

6. Духовні потреби

- краса;
- гармонія;
- натхнення;
- порядок;
- мир.

7. Фізичні потреби

- повітря;
- їжа;
- рух, розвиток;
- захист від небезпечних форм життя: вірусів, бактерій, комах, хижаків
- відпочинок;
- дах над головою;
- контакт один з одним;
- вода.

Психогеоетричні типи співрозмовників (за А. Панфіловою)¹

Кожному учаснику спілкування дуже корисно володіти психогеоетричним підходом, який можна застосовувати саме до типології ділового міжособистісного спілкування (розроблений психологом С. Деллінгером). Психогеоетрію можна визначити як практичну систему аналізу особистості, що дозволяє на основі спостереження:

- миттєво визначати форму і тип особистості – як своєї, так і партнера по спілкуванню;
- дати детальну характеристику особистих якостей і особливостей поведінки людини зрозумілою кожному мовою;
- скласти сценарій поведінки та підібрати репертуар спілкування для кожної форми особистості в типових ситуаціях ділової взаємодії.

Основна перевага психогеоетрії в тому, що вона не вимагає від співрозмовників глибоких психологічних знань, оскільки діагностика здійснюється, як правило, шляхом спостереження або аналізу превентивно зібраної інформації вербального і переважно невербального характеру.

З кута зору психогеоетрії людей можна поділити на п'ять типів: на квадрат і трикутник (лівопівкульних), коло і зиг'заг (правопівкульних) і прямокутник (тимчасовий стан особистості). Ознаки психогеоетричних фігур легко піддаються фіксації за допомогою спостереження під час комунікації.

Використовуючи психогеоетричну діагностику співрозмовників, необхідно бути не тільки спостережливими, щоб фіксувати тенденції, типові для поведінки тієї чи тієї персони. Потрібно також гнучко реагувати на їх відхилення від власних стратегій і розуміти, що іноді поведінка людини залежить від обставин, що складаються і, отже, вчинки і дії тієї чи тієї людини можуть бути не тільки не типовими, але і не прогнозованими.

Звичайно, в реальній практиці «чисті» фігури зустрічаються рідко. Більшість людей мають змішаний тип, наприклад діади: «трикутник» з «зиг'загом» (сам генерує ідеї і сам керує їх реалізацією) або «квадрат» з «кругом» (організований, педантичний, але орієнтований на людину). Або тріади: наприклад, провідна фігура «трикутник», супутня – «квадрат» і деякі елементи «круга».

¹ Панфилова А. П.

Психогеоетрические

типы

собеседников.

URL:

http://www.elitarium.ru/psikhogeometricheskie_tipy_sobesednikov/ (дата звернення: 06.09.2016)

1. Квадратний тип. Людина лівопівкульна, аналітик.



Основні психологічні характеристики поведінки.

«Квадрат» ніколи не спізнюється на ділові зустрічі. Його відрізняють пунктуальність і висока особиста організованість; суворе дотримання правил, інструкцій; аналітичність, уважність до деталей; орієнтація на факти, цифри, посилення на високі авторитети; пристрасть до письмової мови; акуратність, охайність, раціональність, обережність, завзятість при виконанні завдання; наполегливість, працьовитість, професійна ерудиція, терплячість, твердість у рішеннях, емоційна холодність.

Зовнішній вигляд. Частіше консервативний, але, як правило, охайний, стриманий, строгий і неяскавий, відповідний діловому стилю і обстановці. У процесі бесіди він ставить конкретні запитання з метою з'ясувати подробиці, отримати додатковий коментар. Виявляє вимогливість до точних визначень слів, понять. Не любить гучної і швидкої мови, любить все докладно записувати. Людина, яка осмислює та обмірковує інформацію, аналізує її. Якщо передбачаються практичні дії, то вимагає чітких і детальних інструкцій. Стежить за регламентом.

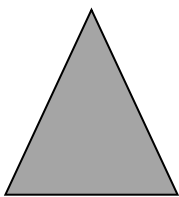
Мовлення. Логічне, послідовне, ясне, ґрунтовне, повільне, монотонне, сухе (без емоцій); високий, але тихий голос; використання мовних штамів; точна професійна термінологія.

Мова тіла. Скуті, напружені пози («скутість»); розраховані, скупі рухи; точні жести; повільна «солідна» хода; безпристрасне обличчя; штучний або «нервовий» сміх. Рукоштовпання «квадрата» отримало назву «холодна котлета» або «мертва риба», тобто рука у нього волога від гіпертрофованого почуття відповідальності і холодна, оскільки «квадрат» малоемоційний.

Прийняття рішень. Рішення приймає повільно, за принципом: сім разів відміряй, один раз відріж. Йому властиві перестраховка, уникнення відповідальності. Тому багато часу він витрачає на збір інформації, у зв'язку з чим іноді спізнюється з прийняттям рішення. При відсутності повної інформації відчуває занепокоєння і дискомфорт.

Рекомендації. У спілкуванні з «квадратом» потрібно бути серйозним і дотримуватися правил ділового етикету. У розмові повинні бути жорстка логіка і послідовно структурований матеріал, бажано деталізований, з резюмуванням по кожному розглянутому питанню. Інформацію слід подавати коректно, цифри і факти повинні бути точними, з посиленням на першоджерело.

2. Трикутний тип. Людина лівопівкульна, аналітик



Основні психологічні характеристики поведінки.

«Трикутник» схильний до лідерської поведінки; честолубний; має установку на успіх, на перемогу; прагматичний; здатний концентруватися на цілі моменту; орієнтований на суть проблеми; упевнений в собі, рішучий і заповзятливий; імпульсивний, схильний до ризику, зокрема до авантюрного;

енергійний і сміливий. Має високу працездатність, нетерплячий і нетерпимий до довгих монологів, тому часто говорить: «Коротше!». Але при цьому контактний. Багато «трикутників» схильні до маніпулювання, інтриг, зіткнення з потенційними і конкурентоспроможними противниками.

Мовлення. Логічне, ясне, коротке, найчастіше орієнтоване на суть проблеми; впевнене, владне й емоційне, швидке і чітке. Голос невисокий, гучний. Людина використовує жаргонні слова, гостроти.

Мова тіла. Вільна поза; плавні, впевнені рухи; широкі виразні жести; впевнена енергійна хода; непроникна маска; стиснуті губи і пронизливий погляд, просвічує партнера. Рукостискання владне, силове – він захоплює долоню партнера, перевертає її на ребро і стискає з такою силою, що аж боляче або дискомфортно.

Зовнішній вигляд. Virізняє впевненість, певна доглянутість, випещеність, модний, престижний одяг, як правило, відповідно до ситуації. Під час міжособистісного спілкування всім своїм виглядом показує, що його час дорого коштує і він не має наміру витратити його даремно. У нього проникливий, напористий погляд, який все підмічає. «Трикутник» миттєво оцінює ситуацію й та само миттєво реагує на неї.

Прийняття рішень. Завжди має готове рішення на всі випадки життя, крім того, «трикутник» легко приймає рішення за інших, відповідальність за них бере на себе. Його девіз: «Немає проблем» і «Що я буду з цього мати?».

Рекомендації. У спілкуванні з таким партнером необхідно всім своїм виглядом демонструвати впевненість у собі, не боятися його пильного погляду і періодично встановлювати контакт очей. Мова комунікатора повинна бути чіткою і лаконічною, інформація – носити яскраво виражений практичний і прагматичний характер. «Трикутника» потрібно дивувати інноваційними відомостями. Доцільно дотримуватися регламенту і робити своєчасні перерви. У процесі бесіди слід проявляти більше уваги до його персони. Врахуйте: «трикутники» будуть перебивати вас, вступати з вами в суперечку, полеміку, не погоджуватися з вами і домагатися для себе будь-якої переваги.

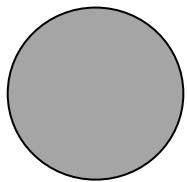
3. Круговий тип. Людина правопівкульна, інтуїтивний мозок

Основні психологічні характеристики поведінки.

«Круг» орієнтований на інших людей. У нього висока потреба в дружніх зв'язках, тому його тягне до міжособистісного спілкування, він контактний, доброзичливий. Йому властиві турбота про інших, щедрість, здатність до співпереживання, інтуїція, спокій, поступливість, емоційна чутливість, схильність до самозвинування. Він довірливий; орієнтований на думку оточуючих; нерішучий; слабкий «політик»; балакує (любить попліткувати), здатний вмовляти, переконувати інших; тяготиться жорстким регламентом; любить гнучкий розпорядок дня.

Зовнішній вигляд. Чоловік-«круг» – неофіційний, часто без краватки, небалий, моложавий; жінка-«круг» – невишукана, жіночна.

Мовлення. Непослідовне, зазвичай відхиляється від головної теми, емоційне, розслаблююче, плавне, наближене до повільного; голос соковитий,



густиї, наближений до низького; під час говоріння фасцінує, тобто «зачаровує», викликає на одкровення. «Кругу» властиві захоплені оцінки, компліменти, замість «я» часто вимовляє «ми»; як правило, не говорить «ні», частіше використовує конструкцію типу: «ми зробимо», «ми що-небудь придумаємо» і якщо не може допомогти, сильно переймається і щиро жалкує.

Мова тіла. Розслаблена поза; вільні, плавні рухи; доброзичлива усмішка; часті кивки головою в знак підтримки; «дзеркальна» поведінка; мінімальна соціальна дистанція. У нього енергійна хода, легко підлаштовується під ходу іншого, підкреслено доброзичливе привітання. Рукостискання «круга» називається «рукавичка», оскільки він охоплює руку співрозмовника двома руками і досить довго її трусить, примовляючи, як він щасливий і радий зустрічі і говорячи партнеру компліменти. При цьому вільною рукою він любить взяти співрозмовника за лікоть, покласти йому руку на плече, на талію, доторкнутися до співрозмовника. Крім того, під час привітання він входить в інтимний простір іншої людини, даючи зрозуміти, що він «свій хлопець».

Прийняття рішень і спілкування. Непопулярних для інших людей рішень «круг» не приймає, у важкий момент намагається заручитися підтримкою. У спілкуванні «круг» першим встановлює контакт. У хід йдуть приємна посмішка, компліменти та інші схожі елементи з комунікативного асортименту. Ділові зустрічі він часто використовує як можливість спілкування. Під час бесіди, як правило, займає таке місце, щоб добре бачити партнера, тому завжди пам'ятає реакцію співрозмовника на те, що відбувається, але інформацію вербального характеру часто пропускає повз вуха. Крім того, на ділових зустрічах ніколи не сідає окремо від інших людей, оскільки йому потрібен співрозмовник, з яким можна обмінюватися репліками, враженнями. Поряд з питаннями про предметну інформацію часто ставить співрозмовнику запитання особистого характеру. Іноді заповнює собою весь «комунікативний простір», замовкає на час лише в момент прийняття рішення.

Рекомендації. Найефективніша форма спілкування з «кругом» – невимушена бесіда. Якщо потрібно викликати його практичний інтерес до інформації, найкраще посилатися на власний досвід. Крім того, він із задоволенням розповідає про себе, його можна запитувати про особисте. Для «круга» важливо відчувати себе затишно: м'які крісла, тепле приміщення, уважне, доброзичливе ставлення до нього; він цінує повагу до себе просто як до людини. Дуже важливо в спілкуванні з «кругом» встановлювати зворотний зв'язок, тобто ставити питання на уточнення, на розуміння або перевіряти, чи правильно він зрозумів вашу інформацію; при цьому якщо він кивне головою, це зовсім не означає, що він вас зрозумів або вловив суть сказаного. «Круг» надзвичайно рідко скаржиться, і коли він це робить, тому є серйозна причина.

4. Зигзаговий тип. Людина правопівкульна, інтуїтивна, подібна, мозаїчна, концептуальна

Основні психологічні характеристики поведінки.
«Зиг'загові» властиві прагнення змін, креативність, концептуальність, потреба в інноваційних знаннях, чудова інтуїція, одержимість своїми ідеями, мрійливість, спрямованість у



майбутнє. У нього позитивна установка на нове, філософія бунтаря. До цього потрібно додати захопленість, ентузіазм і безпосередність; непрактичність та імпульсивність; розпорошеність, мінливість настрою, поведінки і відносин; недисциплінованість; прагнення працювати наодинці; відразу до паперової роботи і дотепність.

Зовнішній вигляд. Настільки ж неоднозначний: часто демонстративно-неохайний і недбалий, іноді авангардно-модний і екстравагантний.

Мовлення. Непослідовне, асоціативне, яскраве, образне, емоційне, запальне, швидке. Йому властиві багаті голосові варіації, захоплені оцінки, різноманітна лексика, жаргон, гостроти.

Мова тіла. Ненапружені, швидко мінливі пози, швидкі, плавні рухи, жвава жестикуляція, стрімка хода; жива міміка, «всевидючий» погляд. «Зиг'заг» – людина манірна, зухвалої поведінки. Часто акторствує, позує. Коли «zigzag» в хорошому настрої, він може, розкинувши руки, здалеку радіти зустрічі: «Кого я бачу! ...». Коли в поганому – пройде повз і не привітається.

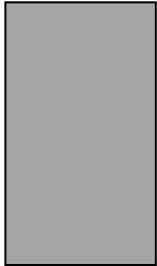
Прийняття рішення. Рішення приймає спонтанно, особливо не замислюючись, на основі сьогочасної потреби; так само швидко може відмовитися від прийнятого ним рішення. Буває й інше: в момент прийняття рішення занурюється в себе. Робить тільки те, що йому подобається або тому що реалізуються його власні ідеї; при втраті інтересу здатний кинути почате на півдорозі. У спілкуванні «zigzag» імпульсивний. Такі люди без жодних проблем і жалю можуть піти зі зборів, якщо їх не влаштовують ні зміст, ні якість виступу оратора, ні способи взаємодії зі слухачами. «Зиг'заг» постійно кудись поспішає, інколи складається враження, що взагалі він випадково потрапив на зустріч. Йому властиві швидкі рухи і мовлення, стрибки від одного питання до іншого. Часом він запитує і не чекає на відповідь. Швидко і відверто оцінює партнера, колег, ситуацію, «ліпить правду-матку в очі», розповідає про себе все, зокрема і негативну інформацію, схильний до критики інших і до суперечки.

У «zigzag» немає напівтонів. Весь світ вони ділять на чорне (те, що вони не люблять) і біле (те, що вони люблять). Любить він свободу, творчу роботу, самостійність, гнучку систему стимулювання і визнання, причому публічне. А не любить все, що жорстко структуроване, регламентовано і унормовано: нерухомі структури, формальні взаємозв'язки, договори, контракти, шаблон, стереотипи, мовні кліше і особистості, які все схвалюють. «Зиг'заг» погано переносить інтелектуально обмежених людей, швидко реагує на їх розумову неспроможність, що в інших викликає роздратування. Його девіз: «А що, якщо ...», його готовність давати пропозиції і ідеї на всі випадки життя; він генератор ідей, розробник ноу-хау, ось чому, незважаючи на потенційну конфліктогенність, багато хто воліє мати у себе партнера-«zigzag», особливо в умовах жорсткої конкуренції.

Рекомендації. З «zigzagом» доцільно говорити швидко, коротко і по суті, оскільки повільне мовлення його дратує, до нього він нетерпимий. Допускаються жарти, гумор, гостроти, однак вони повинні бути доцільними і доречними. «Зиг'загу» потрібно приділяти постійну увагу, оскільки у нього велика потреба в «погладжуванні», в проявах уваги. Якщо він працює успішно, то слід це публічно відзначати, хвалити його за успіхи, демонструвати його

переваги. «Зиг'заг» із задоволенням бере участь у творчих завданнях. Чим більше творчості та інноваційної діяльності, тим більший інтерес до роботи він проявляє. Необхідно пам'ятати, що джерело стресу у «зиг'зага» – це нудна, одноманітна робота, недолік зовнішніх спонукань. У спілкуванні з ним допоможуть доброзичливість і почуття гумору.

5. Прямокутний тип. Тимчасовий стан особистості



Основні психологічні характеристики поведінки.

«Прямокутнику» властива мінливість, непослідовність, невизначеність, збудженість, допитливість, позитивна установка до всього нового, сміливість до нерозсудливості, низька самооцінка, невпевненість у собі, довірливість, імпульсивність, нервозність, швидкі, різкі коливання настрою, уникнення конфліктів, забудькуватість, схильність втрачати речі, непунктуальність, імітація поведінки інших людей і «примірювання ролей».

Мовлення. Невпевнене, неясне, плутане, емоційне, аритмічне, з нерішучими паузами, скоромовками; з коливаннями гучності і висоти тону. У нього високий голос, що зривається, вигуки, слова-паразити, плутані питання.

Мова тіла. Незграбний, з різкими, уривчастими, невпевненими рухами. Додатково до цього незавершені жести, невпевнена хода, що змінюється, погляд, що блукає, хихикання, здатність часто червоніти.

Зовнішній вигляд і спілкування. Мінливий, часто неохайний, ситуативно недоречний, справляє враження «дивної поведінки». У спілкуванні «прямокутник», як правило, не знає, що йому потрібно, погано вписується в ситуацію. Спочатку поводить себе скромно, сором'язливо, невпевнено, інтерес до інформації не показує, може ставити одні й ті ж запитання, не уважно слухає відповіді на них. Здатний робити вигляд, що задоволений роботою, але насправді може втратити до неї інтерес, стати байдужим («піти в себе») або налаштуватися критично. «Прямокутник» часто піддається змінам настрою. Надзвичайно важливо вчасно виявити стрес у «прямокутника». У цей момент йому властиві сильне замішання, різке зниження самооцінки, круті, миттєві зміни настрою, мінливість і непослідовність поведінки, надмірна довірливість і підвищена сугестивність. Він потребує емоційної підтримки, емпатії.

Рекомендації. У спілкуванні з «прямокутником» необхідно проявити участь, але не бути нав'язливим, якщо той прийшов у замішання і збентежився. Спілкуватися з ним бажано просто, говорити чітко і коротко. Оскільки він намагається розповісти про свої проблеми, біди і невдачі, будьте обережними, терплячими і коректними, особливо якщо немає можливості його вислухати. Даючи інформацію «прямокутнику», необхідно показати її практичну значимість у вирішенні його проблем – це підвищить його мотивацію. Інструктаж «прямокутника» щодо виконання конкретної роботи потребує більше часу, ніж у інших фігур.

[illegible]