**Практическая работа «Психолого-коммуникативный потенциал деловых партнеров»**

Цель: изучить составляющие психолого- коммуникативного потенциала партнера.

Ход работы.

1. Дать понятие что такое психологический тип личности.
2. Перечислить основные психологические типы личности.
3. Для чего необходимо знание психотипов партнеров?
4. Что такое ведущая репрезентативная система?
5. Какие приемы психологического присоединения вы знаете?
6. Какие вербальные сигналы позволяют диагностировать ведущий сенсорный канал?
7. Как использовать знания психотипов в работе с клиентами?
8. Каковы основные коммуникативные трудности общения с различными типами личности?
9. Выполнить тест.

**Тест «Определите свой ведущий орган чувств»**

1.     Люблю наблюдать за облаками и звездами.  
2.     Часто напеваю свою любимую мелодию.  
3.     Не признаю моду, которая доставляет неудобства.  
4.     Обожаю ходить в сауну.  
5.     В автомашине для меня важен цвет.  
6.     Узнаю по шагам, кто вошел в комнату.  
7.     Меня развлекает подражание диалектам.  
8.     Много времени посвящаю своему внешнему виду.  
9.     Люблю, когда мне делают массаж.  
10. Когда есть свободное время, люблю рассматривать людей.  
11. Плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь движением.  
12. Видя костюм в витрине, знаю, что мне будет в нем хорошо.  
13. Когда слышу старую мелодию, ко мне возвращается прошлое.  
14. Часто читаю во время еды.  
15. Очень часто разговариваю по телефону.  
16. Склонен к полноте.  
17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает, чем читать самому.  
18. После неудачного дня мой организм в напряжении.  
19. Охотно и много фотографирую.  
20. Долго помню, что мне сказали приятели или знакомые.  
21. Легко отдаю деньги за цветы, потому что они украшают жизнь.  
22. Вечером люблю принять горячую ванну.  
23. Стараюсь вести записи своих личных дел и мыслей.  
24. Часто разговариваю сам с собой.  
25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя.  
26. Тембр голоса многое говорит мне о человеке.  
27. Очень часто оцениваю людей по манере одеваться.  
28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разминаться.  
29. Слишком твердая или слишком мягкая постель – это для меня мука.  
30. Мне нелегко найти удобную обувь.  
31. Очень люблю ходить в кино.  
32. Узнаю когда-либо виденные лица даже через годы.  
33. Люблю ходить под дождем, когда капли стучат по зонту.  
34. Умею слушать собеседника.  
35. В свободное время люблю танцевать, заниматься спортом или гимнастикой.  
36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.  
37. У меня неплохая стереоаппаратура.  
38. Когда слышу музыку, отбиваю такт ногой.  
39. На отдыхе люблю рассматривать памятники архитектуры.  
40. Не выношу беспорядка.  
41. Не люблю синтетических тканей.  
42. Считаю, что атмосфера в комнате зависит от освещения.  
43. Люблю слушать концерты.  
44. Пожатие руки много говорит мне о данной личности.  
45. Охотно посещаю галереи и выставки.  
46. Серьезная дискуссия – это захватывающее дело.  
47. Через прикосновение можно сказать значительно больше, чем словами.  
48. В шуме не могу сосредоточиться.

Тип А (видеть): 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45

Тип В (ощущать): 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47

Тип С (слышать): 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48

1. Выполнить упражнение.

Изменяя эмоциональную окраску слов, вы сможете контролировать свои эмоции в деловом взаимодействии. Кроме того, вы поможете и вашему партнеру быть более стрессоустойчивым и эмоционально сдержанным. Научитесь заменять «разрушительные» слова на более «спокойные» выражения:

|  |  |
| --- | --- |
| *Должен* |  |
| *Необходимо* |  |
| *Страшно* |  |
| *Неудача* |  |
| *Растерянный* |  |
| *Провал* |  |
| *Нужно* |  |
| *Ужасно* |  |

1. Выполнить упражнение.

Использование в общении «Вы-подхода».

|  |  |
| --- | --- |
| **«Я-подход»** | **«Вы-подход»** |
| 1. **Я считаю,** что вы неправы | 1. Вы не находите, что в этом вопросе мы оба частично неправы? |
| 2. **Я утверждаю,** что данный проект несовершенен | 2. |
| 3. **Я хочу** видеть вас в 18 часов | 3. |
| 4. **Я хочу,** чтобы вы выполнили это задание | 4. |
| 5. **Я докажу** вам сейчас | 5. |
| 6. **Я считаю,** что вы должны извиниться | 6. |

1. Выполнить упражнение.

 Использование стратегии «Вы-высказывание».

|  |  |
| --- | --- |
| **«Вы-высказывание»** | **«Мы-высказывание»** |
| 1. Вы действительно заинтересованы в обсуждении этого вопроса | 1. Мы с вами, безусловно, заинтересованы в обсуждении этого вопроса |
| 2. Вы наш единомышленник | 2. |
| 3. Вы приложили немало усилий, чтобы решить эту проблему | 3. |

Литература: Скаженик Е.Н. [Деловое](http://www.aup.ru/books/m161/) общение. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.

Работы выполняем в практических тетрадях. Фотографируем и присылаем на почту: [skopinamar@yandex.ru](mailto:skopinamar@yandex.ru)