

ИСКУСТВО



ОБЩЕНИЯ

ПАССИВНЫЕ

АКТИВНЫЕ

Цель

Люди

холерик

сангвиник

флегматик

меланхолик

Задача

Отклик

Инициатива

Чувства

Тест

1) «Это обо мне» 2) «Это отчасти обо мне» 3) «Это не обо мне»

1 Я схватываю общую картину быстрее других людей

1 2 3

2 Я люблю, чтобы все делалось быстро 1 2 3

3 У меня не хорошо, получается, работать с деталями (мелочами) 1 2 3

4 Я часто оспариваю «статус кво» - установленное положение вещей 1 2 3

5 Когда необходимо я готов взять на себя руководство чтобы дело двигалось 1 2 3

6 Иногда мне бывает действовать в команде, т.е. работать сообща 1 2 3

7 Некоторые говорят, что я не умею слушать 1 2 3

8 Если моя работа становится однообразной, меня часто одолевает скука 1 2 3

9 Я расстраиваюсь, когда другие люди отвергают мои идеи 1 2 3

- 1 Я умею пробуждать энтузиазм в окружающих меня людях 1 2 3
- 2 Я лучше всего работаю, когда я свободен от внешнего контроля 1 2 3
- 3 Я часто уделяю внимания людям, чем делу 1 2 3
- 4 Мне трудно правильно распределять время 1 2 3
- 5 Людям нравится общаться со мной 1 2 3
- 6 Я очень переживаю, когда люди не соглашаются со мной 1 2 3
- 7 У меня не очень хорошо, получается, работать с фактами и деталями 1 2 3
- 8 Мне легко выразить свои мысли и чувства 1 2 3
- 9 Я добиваюсь успеха, когда чувствую ко мне хорошее отношение 1 2 3
- 10 У меня хорошо, получается, побуждать других к

- 1 Люди говорят, что я проявляю терпение и понимание 1 2 3
- 2 Люди говорят, что со мной легко ладить 1 2 3
- 3 Я хорошо умею слушать 1 2 3
- 4 Люди для меня также важны, как и рабочие задачи 1 2 3
- 5 Я достигаю наиболее успеха там, где гармоничное сотрудничество людей 1 2 3
- 6 Я работаю наиболее эффективно, когда обстановка стабильна и надежна 1 2 3
- 7 Мне лучше всего работается, когда люди дают знать, что они меня ценят 1 2 3
- 8 Обилие перемен пугает меня 1 2 3
- 9 Начальство может рассчитывать на мою преданность 1 2 3

- 1 Людей часто занимает вопрос, о чем я думаю 123
- 2 На меня можно положиться в том, что я выполню данное мне задание 123
- 3 Одно из самых сильных сторон - это внимание к деталям (подробностям) 123
- 4 Если какую - либо работу необходимо делать то следует делать ее хорошо 123
- 5 Мне нужно совершенно точно знать, что именно от меня ожидают 123
- 6 Я не хочу принимать решений, если не располагаю всеми фактами 123
- 7 Мне бывает трудно выражать свои чувства 123
- 8 Я осторожный человек и не люблю рисковать 123
- 9 Я хорошо работаю в рамках известных мне указаний и правил 123
- 10 Я самокритичен, когда результаты моей работы не соответствуют стандарту 123

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ Холерика:

Главное: Цель - Завтрашний

- Добивается немедленных результатов
- Быстро принимает решения
- Проявляет настойчивость
- Решает проблемы
- Берет на себя ответственность
- Полагается на свои силы
- Не боится трудностей



СЛАБЫЕ СТОРОНЫ Холерика:

- Невнимательность к людям
- Нетерпение
- Игнорирование опасности и риска
- Отсутствие гибкости и неуступчивость
- Берёт на себя слишком много
- Невнимательность к деталям
- Неприятие ограничений
- Чрезмерная требовательность



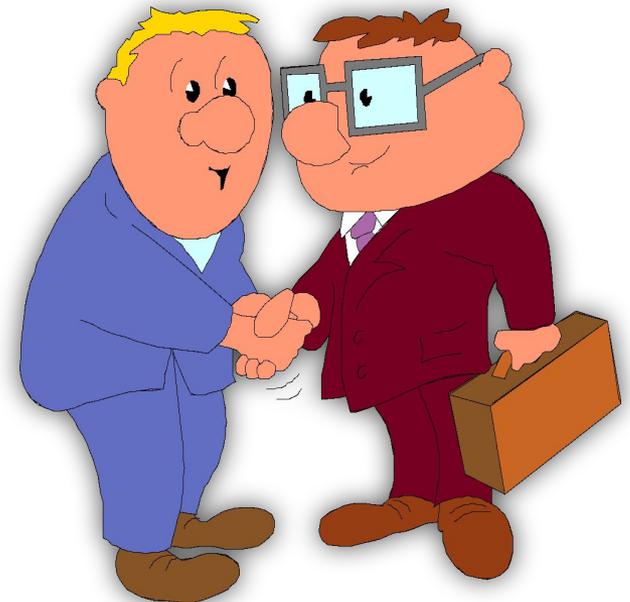
Идеальная обстановка для Холерика:

- Много новых и разнообразных видов деятельности
- Возможность доводить дело до конца
- Постоянные проблемные ситуации
- Свобода действий
- Возможность контролировать ситуацию
- Получение прямых ответов от окружающих



Для личного роста холерику необходимо:

- Больше терпения
- Проявлять внимание к нуждам окружающих
- Больше гибкости



Черты характера Павла:



- Им двигали ответственные цели.
- Он был склонен руководить и требовать
- Он умел остро и убедительно дискутировать
- Он ревностно отстаивал перемену, после того как решение было принято.

Как Бог действовал в отношении Павла:

1. Он использовал откровение на дороге в Дамаск, чтобы привлечь внимание Павла.
2. Он говорил к Павлу прямо и по сути.
3. Он дал ему некоторую дистанцию и время для размышления.
4. Он послал ему "жало в плоть" в качестве постоянного напоминания о его нужде.

Уроки, которые можно извлечь из жизни Павла:

Никто, независимо от того, насколько он гордый или могущественный, не может быть недостижимым для Бога.

Мы должны подчинить наши планы и цели Богу и принять ту главную цель для нашей жизни, которую Он перед нами ставит.

Бог будет использовать наше прошлое и настоящее, чтобы мы могли служить Ему нашим будущим.

МОЖЕТЕ НЕ СОМНЕВАТЬСЯ, ЧТО ВЫ ХОЛЕРИК, ЕСЛИ:

- 1 Вы идёте вокруг озера и решили перейти прямо через него, чтобы было быстрее.
- 2 Вы приходите на работу в 8:00 в понедельник утром, а в 8:03 с вами уже никто не разговаривает.
- 3 Вы почувствовали тягу регулировать движение на улице в центре города.
- 4 Вы начинаете подумывать о тех добрых временах, когда закон позволял разрешать споры с помощью дуэли на пистолетах.
- 5 Вы провозглашаете ваш двор суверенным государством и пытаетесь заключить с Японией договор о квотах на импорт автомобилей.
- 6 Подпольная террористическая организация провозгласила вас человеком года в номинации «Нарушитель общественного спокойствия»

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ Сангвиника: Инициатива - Сегодняшний

- Оптимизм
- Энтузиазм
- Приятен в общении
- Оставляет хорошее впечатление
- Хорошо владеет словом
- Стремится помогать другим
- Создаёт приятную, непринужденную атмосферу



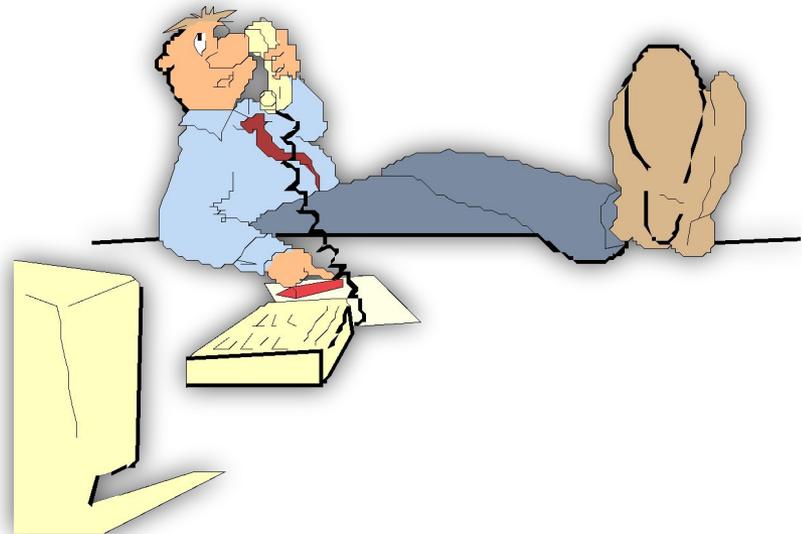
СЛАБИЕ СТОРОНЫ Сангвиника:

- Не доводит дело до конца
- Переоценка ожидаемых результатов
- Неправильная оценка способностей
- Излишняя разговорчивость
- Импульсивность
- Поспешность в выводах
- Завышенные обязательства



Идеальная обстановка для Сангвиника:

- Дружественная атмосфера
- Свобода от контроля и необходимости заниматься мелочами
- Возможность оказывать влияние на людей
- Общественное признание их идей другими людьми



Для личного роста сангвинику необходимо:

- Эффективнее использовать время
- Больше объективности в принятии решений
- Делать паузу, перед тем как действовать



Черты характера Петра:



Он был импульсивным и эмоциональным.

Он верил в невозможное

Он говорил, основываясь на своих инстинктах и интуиции.

Он слишком легко поддавался влиянию общественного мнения.

Как Бог действовал в отношении Петра:

Он использовал воображение Петра, чтобы привлечь его внимание,

Он подтвердил его личность (то, кем он был) и дал ему ощутить собственную значимость.

Он гарантировал ему влиятельное положение.

Он простил его грехи .

Уроки, которые можно извлечь из жизни Петра:

Божья верность и Божье прощение компенсируют даже величайшие из наших провалов.

Энтузиазм должен исходить от веры в Бога, а не от надежды на плоть.

Лучше быть последователем, который переживает неудачи, чем человеком, которому не удаётся быть последователем

МОЖЕТЕ НЕ СОМНЕВАТЬСЯ, ЧТО ВЫ САНГВИНИК, ЕСЛИ:

- 1 Вы пытаетесь произвести впечатление на мастера, по починке обуви обработав свои туфли французскими духами.
- 2 Вам захотелось почитать книгу, и вы приглашаете пятерых друзей почитать её вместе с вами.
- 3 Звоня потенциальному клиенту, вы попадаете на автоответчик, и вам приходится перезванивать ещё четыре раза, чтобы вместить всё своё сообщение.
- 4 Вы предлагаете помочь перейти через дорогу старушке, которая в это время сидит на лавочке, не собираясь никуда идти.
- 5 Вас попросили поговорить с несколькими людьми насчёт пожертвования в местный благотворительный фонд, и в итоге вы обзвонили 172 человека из 15 областей и трёх сопредельных государств.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Меланхолика:

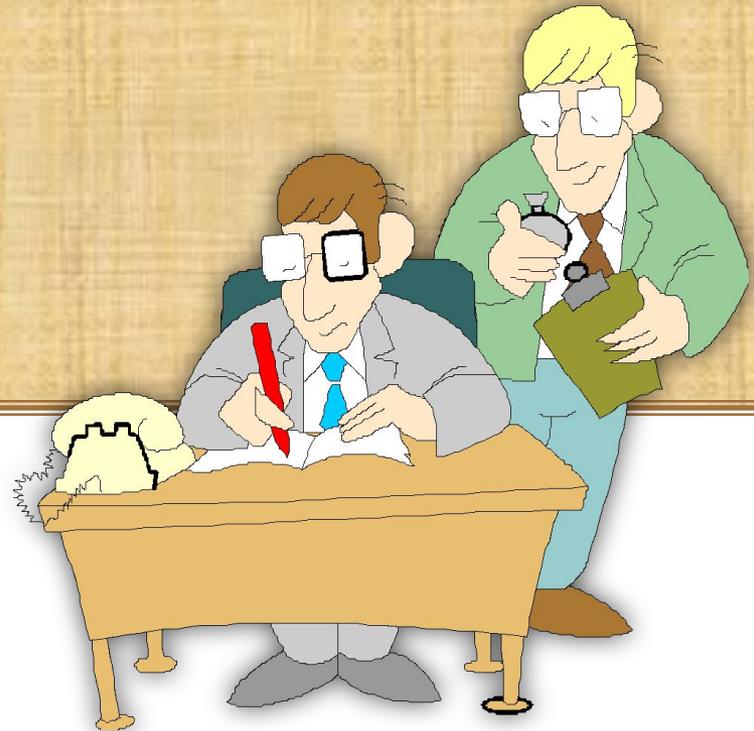
Главное: Люди - Вчерашний

- Поддерживает других
- Уживчивый, верность, преданность
- Самоконтроль, сдержанность
- Последовательность
- Умение слушать
- Выполнение работы по установленному образцу



СЛАБИЕ СТОРОНЫ Меланхолика:

- Неприятие перемен
- невыполнение работы в срок
- Излишняя уступчивость
- Медлительность
- Нерешительность
- Злопамятность
- Чрезмерно развитое чувство «собственника»
- Недостаток инициативы



Идеальная обстановка для Меланхолика:

- Искреннее одобрение
- Минимум конфликтов
- Ощущение безопасности
- Признание важности выполняемой им работы
- Ограниченность методов работы
- Ограниченность территории
- Традиционность методов работы
- Возможность развивать взаимоотношения



Для личного роста меланхолику необходимо:

- Учиться выдерживать конфронтацию
- Больше инициативы
- Повышать свой темп



Черты характера Авраама:



У него был дух слугителя, который преобладал над его потребностью в безопасности.

Он становился слабым (мягким), когда сталкивался с опасностью.

Он ходатайствовал в молитве к Богу за Содом.

Он стремился поддерживать своих родственников и друзей.

Как Бог действовал в отношении Авраама:

Он давал ему достаточно времени отреагировать на перемены

Он излагал ему конкретные причины, по которым нужно было менять «статус кво» .

Он создавал для Авраама такую обстановку, в которой тот мог ощущать поддержку и безопасность.

Уроки, которые можно извлечь из жизни Авраама:

Руководство не измеряется тем, кто следует за нами, а тем, как мы следуем за Богом.

Бог желает, чтобы мы возлагали своё упование на Него, а не на себя.

Бог хочет, чтобы Его верные последователи были частью Его вечной семьи.

МОЖЕТЕ НЕ СОМНЕВАТЬСЯ, ЧТО ВЫ МЕЛАНХОЛИК, ЕСЛИ:

- 1 На протяжении 30 минут вы слушаете по телефону рекламного агента, предлагающего снегоочистительные машины ... а живёте вы в Туркмении.
- 2 Ваш коллега на работе начинает проверять у вас наличие признаков жизни, заметив, что паучок сплёл паутину между вами и вашим стулом.
- 3 Вы планируете начать свой летний отпуск с перечитывания всех своих контрактов по страхованию жизни и здоровья.
- 4 Вам удаётся успокоить друга, который только что выиграл в лотерею миллион долларов.
- 5 Вы пишете бухгалтерский отчёт по всем правилам, тогда как всё, что от вас требовалось — это написать, сколько мест вам нужно зарезервировать для выезда на пикник.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ Флегматика:

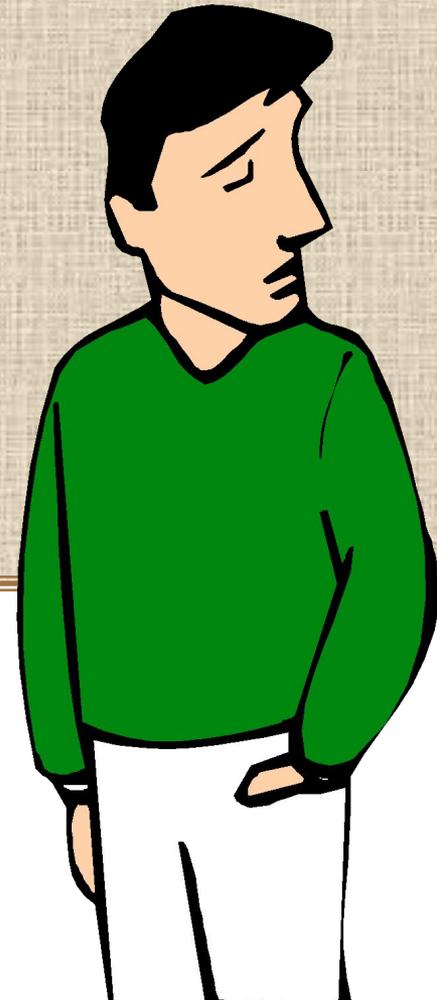
Отклик - Вне времени

- Порядок, организованность
- Добросовестность
- Дисциплина
- Точность
- Тщательность
- Дипломатичность в отношениях с людьми
- Аналитический ум



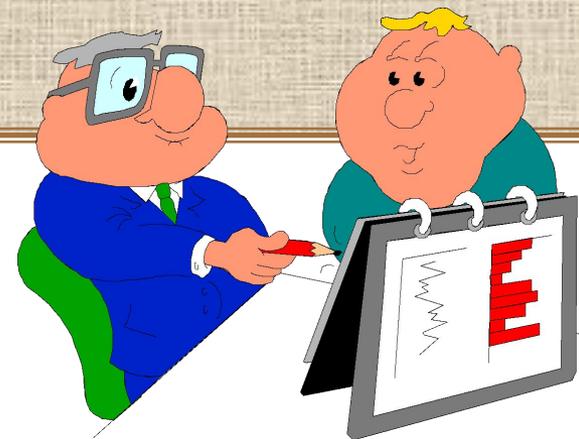
СЛАБИЕ СТОРОНЫ **Флегматика**

- Нерешительность
- Зацикленность на мелочах
- Негибкий подход к методам работы
- Боязнь противоречий
- Низкая самооценка
- Неприятие нового
- Обида на критику
- Пессимизм



Идеальная обстановка для флегматика:

- Возможность сосредоточить внимание на деталях
- Возможность критиковать
- Стабильное окружение
- Точное описание служебных обязанностей
- Возможность тщательного планирования
- Достаточно времени, чтобы всё делать правильным образом
- Возможность получать одобрение



Для личного роста флегматику
необходимо:

Более открыто выражать свои
чувства
Развивать уверенность в себе
Больше оптимизма



Черты характера Моисея:

Он был чрезмерно осторожен ,
когда сталкивался с трудной задачей.

Он замечал грех и выступал против него

Он воспринимал критику лично (близко к сердцу) и
жаловался Богу.

Он очень заботился о точной передаче Божьих Десяти
Заповедей.



Как Бог действовал в отношении Моисея:

Он подтверждал его призвание посредством
знамений и чудес,

Он ясно сообщил ему Свои планы.

Он сформировал его характер с помощью
конфликтных ситуаций.

Он требовал постоянного послушания.

Уроки, которые можно извлечь из жизни Моисея:

Каким бы великим ни был человек, это не исключает возможности впасть в грех .

Бог часто совершает Свои самые великие дела через слабых людей.

У Бога есть расписание нашего достижения полной зрелости, и оно включает всю нашу жизнь .

МОЖЕТЕ НЕ СОМНЕВАТЬСЯ, ЧТО ВЫ МЕЛАНХОЛИК, ЕСЛИ:

- 1 Вы упорно ехали, пока ваша машина не заглохла, израсходовав весь бензин, потому что вы хотели точно выяснить, сколько она может пройти на одном литре.
- 2 Ваше хобби — на практике проверять истинность рекламы различных стиральных порошков.
- 3 Ваши сотрудники подарили вам билет на самолёт в одну сторону; они хотят, чтобы вы провели двухнедельный отпуск в Ливии.
- 4 Вы были настолько дипломатичны, увольняя человека, что в итоге он благодарит вас за это и приглашает с ним вместе пообедать.
- 5 Вы подумываете о том, чтобы создать собственную комиссию по контролю качества, чтобы повысить качество приготовления пищи в вашей семье.
- 6 Вы проводите 15 минут у телефона, объясняя другу, как проехать к вашему дому, тогда как он находится от вас всего в трёх минутах ходьбы

Как себя вести себя с **ХОЛЕРИКОМ?**

Чтобы правильно вести себя с холериком следует высказываться прямо и по сути.

Начинать нужно с результатов, а потом говорить о деталях.

Не пытайтесь подходить к главной мысли издалека и не задерживайтесь на второстепенных вопросах, иначе холерик потеряет и интерес, и терпение.

Как себя вести себя с САНГВИНИКОМ?

Чтобы правильно вести себя с сангвиником, следует выражать *горячий интерес к его идеям*, проявлять **положительное отношение и дружелюбие**.

Уделяйте время тому, чтобы **подтверждать его положительную самооценку, особенно в присутствии других людей**.

Дайте ему знать, что вы нуждаетесь в нем, потому что для него это очень важно

Как себя вести себя с **МЕЛАНХОЛИКОМ?**

Чтобы правильно вести себя с меланхоликом, следует *быть общительным, простым и дружелюбным.*

Не уделяйте слишком много внимания целям и не давите на него, иначе он просто уступит вам, но без внутреннего убеждения.

Говорите ему, как вы лично цените его самого и то, что он делает.

Как себя вести себя с ФЛЕГМАТИКОМ?

Чтобы правильно вести себя с флегматиком, следует подходить к делу *аналитически и объективно.*

Работая с ним, *уделяйте внимание фактам и обеспечивайте подробную информацию.*

Выражайте благодарность за качество его работы и давайте ему достаточно времени, чтобы все делать надлежащим образом.

Как убеждать **ХОЛЕРИКА**?

**Чтобы убедить холерика следует
ответить на вопрос «Что?»**

Например: «Что там будет?»

Сначала опишите результаты и пользу.

**Такого человека можно убедить только
в том случае, если он увидит, как это
поможет ему в достижении его целей.**

Как убеждать **САНГВИНИКА**?

Чтобы убедить сангвиника, следует ответить на вопрос **«Кто?»**

Например: «Кто туда придет?»

Вам удастся убедить его в том случае, если он увидит, что дело **предстоит увлекательное, занимательное, веселое, с участием многих выдающихся людей.**

Как убеждать МЕЛАНХОЛИКА?

Чтобы убедить меланхолика, следует ответить на вопрос «Почему?» Например: «Зачем туда идти?»

особенно если дело касается каких-то изменений.

Дайте ему время, чтобы узнать мнение других людей, и не давите на него чрезмерно. Такой человек нуждается в подходе, основанном на взаимопонимании.

Как убеждать **ФЛЕГМАТИКА**?

Чтобы убедить флегматика, следует ответить на вопрос **«Как»?** Например: **«Как долго мне нужно там быть?»**

Такие люди не доверяют громким обещаниям, если они не видят, как эти обещания могут быть выполнены.

Их можно убедить только с помощью фактов и подробностей, которые показывают, шаг за шагом, что вы хотите, чтобы они сделали, потому что для них очень важно делать все правильным образом.

ПРИМЕРЫ РЕАКЦИЙ ЛЮДЕЙ

1. Похвала: «Молодец, хорошо сделал работу!»

Х: Я знаю.

С: Да, давай я тебе расскажу, как я это сделал.

М: Пусть это отразится на моей зарплате.

Ф: Почему вы это говорите? Чего вы хотите от меня?

2. За выходные кто-то переставил мебель на работе.

Х: Здорово смотрится, давно пора было это сделать,

С: Прежде чем начать, мы должны поговорить об этом,

М: А я только начал привыкать к тому, как она стояла

Ф: (Примерно через 10 минут) Кто это сделал, Кто им разрешил?

3. «Вы когда-нибудь думали о том, чтобы поменять работу?»

Х: Я здесь уже 22 года, здесь неплохо; два раза я думал о том, чтобы уйти.

С/М: Готовы уйти в любую минуту.

Ф: Предоставьте мне подробную информацию о новой

4. Семейные фотографии.

М: Фотографии повсюду.

Х: Потерял фотографии.

С: Потерял фотоаппарат, но если он найдёт фотоаппарат, то на фотографиях предстанет вся семья на фоне всех семейных регалий.

Ф: Должен сначала очень хорошо вас узнать, прежде чем покажет вам фотографии.

5 Умение слушать.

М: Лучшие слушатели — меланхолики

Ф: На втором месте - флегматики

Х: Вы ещё не успели закончить свою мысль, а он уже ушёл.

С: Ищет ещё кого-то, чтобы с ним поговорить.

6. Начальник сказал: «Я хочу с вами поговорить.»

Х: Наверное, очередное повышение.

С: Наверное, хочет написать обо мне статью.

М: Кто-то не сделал свою работу, и мне придётся наводить порядок.

Ф: Что случилось? О чём он хочет со мной говорить?

7. Склонность к педантизму.

Ф: В соответствии с пунктом 1, параграфа 5, раздела 3, нет никаких оснований для этого беспорядка.»

Х: Потерял инструкцию, в которой был пункт 1, параграф 5, раздел 3.

С: Его инструкция вся измята, её невозможно читать.

М: Он сейчас как раз переписывает инструкцию.

8. Типичное весеннее поведение.

Х: Начинает весеннюю уборку с того, что выбрасывает сына-подростка.

С: Наконец убирает новогоднюю ёлку, включая все иголки на полу.

М: Обкладывает снеговика, которого сделали дети, пакетиками льда, чтобы он не таял.

Ф: Граблями распределяет снег по клумбе, чтобы он таял равномерно.

9. Итоги:

Х: Вырабатывает идеи.

С: Рекламирует их.

М: Воплощает их.

Ф: Следит за тем, чтобы всё
делалось правильно.