

## ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СТИЛЬ КОММУНИКАЦИИ

1. Я люблю действовать.
2. Я работаю над решением проблем систематическим образом.
3. Я считаю, что работа в командах более эффективна, чем на индивидуальной основе.
4. Мне очень нравятся различные нововведения.
5. Я больше интересуюсь будущим, чем прошлым.
6. Я очень люблю работать с людьми.
7. Я люблю принимать участие в хорошо организованных встречах.
8. Для меня очень важными являются окончательные сроки.
9. Я против откладываний и проволочек.
10. Я считаю, что новые идеи должны быть проверены прежде, чем они будут применяться на практике.
11. Я очень люблю взаимодействовать с другими людьми. Это меня стимулирует и вдохновляет.
12. Я всегда стараюсь искать новые возможности.
13. Я сам люблю устанавливать цели, планы и т.п.
14. Если я что-либо начинаю, то доделываю это до конца.
15. Обычно я стараюсь понять эмоциональные реакции других.
16. Я создаю проблемы другим людям.
17. Я надеюсь получить реакцию других на свое поведение.
18. Я нахожу, что действия, основанные на принципе "шаг за шагом.", являются очень эффективными.
19. Я думаю, что хорошо могу понимать поведение и мысли других.
20. Я люблю творческое решение проблем.
21. Я все время строю планы на будущее.
22. Я восприимчив к нуждам других.
23. Хорошее планирование - ключ к успеху.
24. Меня раздражает слишком подробный анализ.
25. Я остаюсь невозмутимым, если на меня оказывают давление.
26. Я очень ценю опыт.
27. Я прислушиваюсь к мнению других.
28. Говорят, что я быстро соображаю.
29. Сотрудничество является для меня ключевым словом.
30. Я использую логические методы для анализа альтернатив.
31. Я люблю, когда одновременно у меня идут разные проекты.
32. Я постоянно задаю себе вопросы.
33. Делая что-либо, я тем самым учусь.
34. Я полагаю, что я руководствуюсь рассудком, а не эмоциями.
35. Я могу предсказать, как другие будут вести себя в той или иной ситуации.
36. Я не люблю вдаваться в детали.
37. Анализ всегда должен предшествовать действиям.
38. Я способен оценить климат в группе.
39. У меня есть склонность не заканчивать начатые дела.
40. Я воспринимаю себя как решительного человека.
41. Я ищу такие дела, которые бросают мне вызов.
42. Я основываю свои действия на наблюдении и фактах.
43. Я могу открыто выразить свои чувства.
44. Я люблю формулировать и определять контуры новых проектов.
45. Я очень люблю читать.
46. Я воспринимаю себя как человека, способного интенсифицировать, организовать деятельность других.

47. Я не люблю заниматься одновременно несколькими вопросами.

48. Я люблю достигать поставленных целей.

49. Мне нравится узнавать что-либо о других людях.

50. Я люблю разнообразие.

51. Факты говорят сами за себя.

52. Я использую свое воображение настолько это возможно.

53. Меня раздражает длительная, кропотливая работа.

54. Мой мозг никогда не перестает работать.

55. Важному решению предшествует подготовительная работа.

56. Я глубоко уверен в том, что люди нуждаются друг в друге, чтобы завершить работу.

57. Я обычно принимаю решение, особо не задумываясь.

58. Эмоции только создают проблемы.

59. Я люблю быть таким же, как другие.

60. Я не могу быстро прибавить два к четырем.

61. Я примеряю свои новые идеи к людям.

62. Я верю в научный подход.

63. Я люблю, когда дело сделано.

64. Хорошие отношения необходимы.

65. Я импульсивен.

66. Я нормально воспринимаю различия в людях.

67. Общение с другими людьми значимо само по себе.

68. Я люблю, когда меня интеллектуально стимулируют.

69. Я люблю организовывать что-либо.

70. Я часто перескакиваю с одного дела на другое.

71. Общение и работа с другими являются творческим процессом.

72. Самоактуализация является крайне важной для меня.

73. Мне очень нравится играть идеями.

74. Я не люблю попусту терять время.

75. Я люблю делать то, что у меня получается.

76. Взаимодействуя с другими, я учусь.

77. Абстракции интересны для меня.

78. Мне нравятся детали.

79. Я люблю кратко подвести итоги, прежде чем прийти к какому-либо умозаключению.

80. Я достаточно уверен в себе.

**1 8 9 13 17 24 26 31 33 40 41 48 50 53 57 63 65 70 74 79**

**2 7 10 14 18 23 25 30 34 37 42 47 51 55 58 62 66 69 75 78**

**3 6 11 15 19 22 27 29 35 38 43 46 49 56 59 64 67 71 76 80**

**4 5 12 16 20 21 28 32 36 39 44 45 52 54 60 61 68 72 73 77**

## Рекомендации по результатам самоанализа

**Стиль 1** - основное внимание уделяется эффективности действий (**ориентация на результат**)

<p><b>Для людей этого стиля характерно обсуждение:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- результатов,</li><li>- конкретных вопросов;</li><li>- поведения;</li><li>- продуктивности;</li><li>- эффективности;</li><li>- продвижении вперед;</li><li>- ответственности;</li><li>- подтверждений;</li><li>- опыта;</li><li>- препятствий;</li><li>- достижений;</li><li>- изменений;</li><li>- решений.</li></ul>	<p><b>Эти люди:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- прагматичны;</li><li>- прямолинейны;</li><li>- часто взволнованы;</li><li>- решительны;</li><li>- быстры (переключаются с одного вопроса на другой);</li><li>- энергичны (что порой составляет проблему для партнера).</li></ul>
--	--

**Стиль 2** - основное внимание уделяется процессу (**ориентация на процесс**).

<p><b>Для людей этого стиля характерно обсуждение:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- фактов;</li><li>- процедурных вопросов;</li><li>- планирования;</li><li>- организации;</li><li>- контролирования;</li><li>- проверки;</li><li>- апробирования;</li><li>- анализа;</li><li>- наблюдений;</li><li>- доказательств;</li><li>- деталей.</li></ul>	<p><b>Эти люди:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ориентированы на систематичность, последовательность;</li><li>- причинно-следственные связи.</li><li>- честны;</li><li>- многословны;</li><li>- мало эмоциональны;</li><li>- тщательны;</li><li>- методичны.</li></ul>
--	--

**Стиль 3** - основное внимание уделяется человеческим взаимоотношениям, проблемам (**ориентация на людей**)

<p><b>Для людей этого стиля характерно обсуждение:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- людей в целом;</li><li>- человеческих нужд;</li><li>- человеческих мотивов;</li><li>- работы в команде;</li><li>- проблем общения;</li><li>- чувств;</li><li>- "духа работы в команде";</li><li>- понимания;</li><li>- саморазвития.</li><li>- восприимчивости;</li><li>- осознанности;</li><li>- сотрудничества;</li><li>- убеждений;</li><li>- ценностей;</li><li>- ожиданий;</li><li>- отношений.</li></ul>	<p><b>Эти люди:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- спонтанны;</li><li>- сопереживающие;</li><li>- теплые;</li><li>- психологически ориентированы;</li><li>- эмоциональны;</li><li>- восприимчивы;</li><li>- чувствительны.</li></ul>
---	---

**Стиль 4** - основное внимание уделяется реализации творческих возможностей (**ориентация на новизну**).

<p><b>Для людей этого стиля характерно обсуждение:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- концепций;</li><li>- нововведений;</li><li>- творческого подхода;</li><li>- возможностей;</li><li>- вероятностей;</li><li>- больших планов;</li><li>- различных вопросов;</li><li>- что происходит нового в данной области;</li><li>- взаимозависимости;</li><li>- новых путей;</li><li>- новых методов;</li><li>- улучшений;</li><li>- проблем;</li><li>- потенциала;</li><li>- альтернатив.</li></ul>	<p><b>Эти люди:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- с хорошим воображением;</li><li>- харизматичны;</li><li>- порой их сложно понимать;</li><li>- эгоцентричны;</li><li>- мало реалистичны;</li><li>- творчески настроены;</li><li>- полны идей;</li><li>- оказывают стимулирующее влияние на других</li></ul>
--	--

## **Как лучше строить деловое общение, если:**

### **1. Ваш партнер принадлежит к людям стиля 1:**

- прежде всего сконцентрируйте внимание на результатах (сформулируйте заключение сразу после изложения позиции);
- сформулируйте Ваши предложения (при этом не предлагайте слишком много альтернатив);
- будьте по возможности кратки;
- подчеркните практическую направленность Ваших предложений;
- используйте визуальные средства (графики, схемы, таблицы и т.п.).

### **2. Ваш партнер принадлежит к людям стиля 2:**

- будьте точны (опирайтесь на факты),
- в своем выступлении используйте следующий логический порядок:
  - \* предыстория вопроса;
  - \* современное его состояние;
  - \* предполагаемый исход;
- разбейте Ваши рекомендации на составные части;
- предлагая альтернативы, укажите положительные и отрицательные последствия их принятия;
- не торопите Вашего партнера;
- упорядочите Ваши предложения (1, 2, 3...).

### **3. Ваш партнер принадлежит к людям стиля 3:**

- предварите деловые отношения небольшой беседой (не начинайте сразу разговор о деле);
- подчеркните связь между Вашими предложениями и нуждами и проблемами людей;
- покажите как то, что Вы предлагаете, работало в прошлом;
- укажите, что Вас поддерживают (или поддержали бы) все уважаемые люди;
- при деловой переписке используйте неформальный стиль.

### **4. Ваш партнер принадлежит к людям стиля 4:**

- отведите достаточное время для обсуждений;
- не раздражайтесь, если Ваш партнер вместо того, чтобы обсуждать существо проблемы, ходит вокруг и около;
- в своем вступительном слове постарайтесь включить данную проблему в более широкий концептуальный контекст;
- подчеркните уникальность Вашей идеи или темы;
- в письменном обращении в самом начале постарайтесь выделить ключевые понятия, которые лежат в основе Ваших идей и предложений.

Начинайте с общих положений, а затем переходите к частностям.