

«Залучення вразливих груп населення до партисипативного врядування»

Кадрія Сафіуліна

Додатковий матеріал: «Як комунікувати з особистостями, ідентифікованими за допомогою психогіометричної методики експрес-діагностики»



Під час вебінару за темою «Залучення вразливих груп населення до прийняття рішень щодо місцевого розвитку» четвертої програми для представниць та представників організацій громадянського суспільства спікерка Кадрія Сафіуліна обговорила з ними домашнє завдання – психогіометричний тест за методикою експрес-діагностики, заснованої на взаємодії геометрії та психології, авторкою якої є американська фахівчиня з соціально-психологічної підготовки управлінських кадрів Сьюзен Делінгер.

Теоретичними передумовами, що лежать в основі психогіометрії, називають вчення Карла Юнга про психічні типи та уявлення про функціональну асиметрію півкуль головного мозку.

Психогіометрія дозволяє дати докладну характеристику особистісних якостей, визначити тип особистості людини й передбачити особливості її поведінки. І все це можна зробити дуже швидко.

Домашнє завдання пропонувало кожному/ій учаснику/ці обрати із п'яти геометричних фігур (круга, трикутника, квадрата, прямокутника та зигзага) фігуру, яка найбільше імпонує, і фігуру, яка подобається найменше. До речі, такої фігури як «зигзаг» у геометрії не існує, правильна її назва – незамкнена ламана лінія (яка має вершин на одну більше, ніж ланок), але для зручності використовується назва «зигзаг».

Фігура, яку ви помістили на перше місце, – це ваша основна фігура. Вона дає можливість визначити ваші основні, домінуючі, риси характеру та особливості поведінки. Фігура, яка сподобалася вам найменше, вказує на форму людини, взаємодія з якою становитиме для вас найбільші труднощі.

Точність психогіометричної експрес-діагностики досягає 85%. Це гарний показник для психологічних тестів.

У презентації лекторка детально розглянула особливості, притаманні особистостям, що відповідають конкретній фігурі, а саме:

- зовнішній вигляд;
- робоче місце;
- мова;
- мова тіла;
- психологічні характеристики.

Як же ефективно комунікувати з людьми, які представляють ці фігури?

Круг. Для Круга зміст розмови десь на третьому плані, а на першому – співрозмовник. Для нього важливо, хто ви. Він реагує на ваш стан. Головне – сподобатися йому як людина. Тоді йому буде подобатися все, у т. ч. і те, про що ви говорите.

Потрібно проявити повагу до нього. У Кругів розвинута інтуїція. Якщо він вам чомусь не сподобався – він це зрозуміє з ваших емоцій.

Круг коливається під час прийняття рішень. Але його можна переконати, сказавши, що багато людей таке зробили. **Тобто для Круга приклади інших людей сприяють прийняттю рішення.**

Трикутник. Трикутник повинен відчувати вашу увагу. Якщо хтось до вас підійшов з якимось питанням під час спілкування із Трикутником – твердо скажіть: «Я не можу зараз, у мене важлива розмова». Якщо раптом викликає керівництво – потрібно багато разів перепросити.

Розмовляти треба коротко, по суті. Не потрібно просторікувати. Трикутники не люблять зайвих балачок. Вони цінують стислість і темп. Їм варто пропонувати конкретне рішення.

Трикутники люблять знаходити вади у вашій логіці. Можна десь підіграти їм. Ніби ви самі не помітили, а він вам підказав. Після цього Трикутники стають більш доброзичливими до вас. Трикутникам подобається, коли з ними радяться, питають у них дозволу.

Квадрат. Із Квадратом треба бути вкрай серйозним, дивитися йому в очі, демонструючи свою увагу. Квадрат замовк – мовчіть і ви. Йому не треба заважати думати. Квадрати не люблять метушні.

Квадрат – гарний аналітик, завжди дає ґрунтовний зворотний зв'язок. Наприклад, ви щось зробили і хочете отримати оцінку інших. Круг відповість, що все чудово. Квадрат із властивою йому ґрунтовністю розкладе все по полицках: і плюси, і мінуси.

Якщо хочете його в чомусь переконати, то перелічуйте факти, загинаючи пальці: «по-перше..., по-друге..., по-третє...» Квадрат не приймає рішення одразу. Не вірить на слово – йому треба показати підтверджувальні документи.

Зигзаг. Зигзаг – найбільш складний партнер зі спілкування. Начебто його тіло з вами, голова киває, і навіть очі дивляться на вас, а сам він десь далеко-далеко.

Ви запитали, він відповів, поки відповідав – у голову прийшла інша ідея. Забув, про що запитували.

Зигзагам подобається новизна. Для них немає нерозв'язних завдань. Коли Зигзаг говорить про нову ідею, то дуже запалюється, очі горять ентузіазмом. Але продумувати деталі – це не його. Хазяїн свого слова – «хочу дав, хочу – забрав».

З ним треба спілкуватися швидко, рішуче та по суті. Якщо він щось пообіцяв зробити – необхідно проконтролювати, бо Зигзаг рідко що доводить до кінця – йому цікаве вже інше.

Прямокутник. Прямокутник символізує стан переходу та зміни. Це тимчасова форма особистості, яку можуть «носити» решта чотирьох порівняно стійких фігур у певні періоди життя. Це люди, які не задоволені тим способом життя, який вони ведуть зараз, і тому зайняті пошуками кращого становища. Причини «прямокутного» стану можуть бути різними, але поєднує їх одне — значущість змін. Оскільки ця форма є тимчасовою, ми не будемо витрачати час на обговорення нюансів комунікацій із Прямокутником.

Яким чином вам стануть у пригоді набуті знання?

- ✓ Ви зможете дуже швидко визначати тип особистості людини і як з нею комунікувати.
- ✓ Ви зрозумієте, чому з одними людьми працювати легко, а з іншими – ні.
- ✓ Вам вдасться поліпшити взаємодію з людьми.

- ✓ Ви матимете змогу усвідомлено оцінювати свою поведінку.
- ✓ Ви дізнаєтеся, як швидко та в якій формі ви сприймаєте інформацію.

Наостанок зауважимо, що більшість з нас є комбінаціями двох або навіть трьох фігур, тобто в реальності найчастіше зустрічаються змішані типи людей. Тому важливо вміти виділити домінуючі ознаки особистості та будувати процес комунікації, врахувавши це.