

**ТЕХНОЛОГИЯ ОПТИМИЗАЦИИ**

**САМОРЕАЛИЗАЦИИ В ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| *Индивидуальное*  *практическое пособие*  *для успешной самореализации* |

**Практикум**

**ОПТИМИЗАЦИЯ ПОЛЬЗОВАНИЯ ОДАРЕННОСТЬЮ ЛИЧНОСТНЫМИ РЕСУРСАМИ**

**(Раздел: «Ресурсы характера»)**

|  |
| --- |
| Личностные преимущества  ${fio}  ${year}  оптимизирован-ные для построения партнерских отношений. |

|  |  |
| --- | --- |
| **СОДЕРЖАНИЕ** | |
| **1. Личностные преимущества, обусловленные ресурсами характера** | **2** |
| **2. Визуальное определение и интерпретация характерологического профиля** | **8** |
| **3. Технология повышения эффективности партнерского взаимодействия (дополнительный материал)** | **10** |

**1. ЛИЧНОСТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА,**

**ОБУСЛОВЛЕННЫЕ РЕСУРСАМИ ХАРАКТЕРА**

В данном разделе практикума рассматривается возможность применения одаренности личностными ресурсами характера для успешной самореализации в жизнедеятельности и дополняющий их раздел «Технология повышения эффективности партнерского взаимодействия».

Таблица 1

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РАНГОВЫЙ РЯД КОРНЕВЫХ ПРИЗНАКОВ ХАРАКТЕРА**  **(Оценки представленности в характерологическом профиле признаков)** | | | | | | |
| ${a\_1}/${b\_1} | ${a\_2}/${b\_2} | ${a\_3}/${b\_3} | ${a\_4}/${b\_4} | ${a\_5}/${b\_5} | ${a\_6}/${b\_6} | ${a\_7}/${b\_7} |

**В полученном ранговом ряду первая цифра обозначает номер признака,**

**вторая (через дробь) указывает его вес.**

**Номера и наименования признаков: «1 — Творческий»; «2 — Оптимистичный»;**

**«3 — Целенаправленный»; «4 — Формально направленный»;**

**«5 — Сопереживающий»; «6 — Опасливый»; «7 — Экспрессивно-экспансивный».**

Оценка по шкалам признаков (1–7) изменяется от 4 до 20.

Высоко выраженные оценки проявляются значениями от 17 до 20;

Средне выраженные оценки — от 13 до 16;

Слабо выраженные оценки — от 9 до 12;

Очень слабо выраженные оценки — от 4 до 8.

|  |
| --- |
| *ВНИМАНИЕ!*  *Если то или иное место в характерологическом профиле занимают несколько признаков, то это указывает на востребованность проявления каждого из них обстоятельствами, соответствующими конкретному признаку.*  *Поэтому, в зависимости от располагающей ситуации, каждый из них может занимать (в реальном времени) место* ***главной*** *черты.*  *Другие же из этих признаков, в зависимости от обстоятельств, занимают места как субдоминантные, так и последующие.*  *Тем самым, динамично меняющаяся иерархия таких признаков обеспечивает адекватную адаптацию к конкретной ситуации.* |

Таким образом, посредством выполненного тестирования выявлена значимость\* признаков, которые составляют психологический ресурс Твоего\*\* характера.

*\* Признак является значимо выраженным, если его значение менее чем на 4 балла отличается от выраженности главной черты характера, то есть от признака, значимость которого в характерологическом профиле выражена более других.*

*\*\* Форма обращения «Ты» используется с целью обозначения сугубо личностной адресности знания, ориентированного на персональное пользование.*

При этом определилась Твоя способность адаптироваться.\*

*\* Способность адаптироваться проявляется:*

*а) к широкому спектру многообразных ситуаций, если характер содержит более двух признаков, разница между большей и меньшей выраженностью которых составляет ниже четырех баллов.*

*б) к определенным обстоятельствам, если характер содержит менее трех признаков, где разница между выраженностью главной черты характера и третьим признаком превышает три балла.*

Значимость выраженных корневых признаков, которые могут возглавлять характерологический профиль, в качестве ***главной черты*** характера, проявляется у людей определенными свойствами (см. табл. 2, где они расположены в последовательности, обусловленной алгоритмом востребованности ресурсов характера в развивающемся сообществе).

При этом проявление данных свойств характера (описанных в табл. 2), как правило, ***сглаживается*** влиянием на главную черту других значимо выраженных признаков.

Таблица 2

|  |  |
| --- | --- |
| **Корневой**  **признак** | **Особенности проявления ресурса признака** |
| 1. Творче-ский | Лица с доминирующим творческим признаком порождают (без ажиотажа, в свойственной им манере «погруженности» в тему, задачу и т.п.) новые преобразовательные идеи (формулируют/решают нестандартные задачи и т.п.).  *Они как бы зажигают свечу.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а) формирование стратегии выполнения задач, предполагающих учет не только главных, но и второстепенных,… и десяти степенных по значимости обстоятельств;  б) выработка решений на основе тщательного анализа;  в) желание решать нестандартные задачи;  г) стремление преодолевать трудности новыми (нестандартными) способами.  В разговоре, как правило, пассивны.  В аргументации, зачастую, проявляют противоречивость, нестандартность. Общаясь, не желая того, могут проявить резкость, бестактность.  Эмоция, как правило, «приглушена» и изменчива.  Внешний вид.  Настоящий признак сопряжен как с астеничным телосложением (узкая, вытянутая грудная клетка, длинная шея, длинные конечности: ноги, руки, пальцы; мало развитая от природы мускулатура), так и высоким ростом (вне зависимости от остальной физической конституции). Среди специфических для него особенностей оформления внешности, прежде всего, присутствует дисгармоничное, смешение стилеобразующих деталей. Мимика пародоксальна (возникают гримасы, никак не связанные с текущей ситуацией). Движения угловатые, резкие, неловкие, плохо координированные. Позы неудобные, нефункциональные. |
| 2. Оптими-стичный | Лица с доминирующим оптимистичным признаком все новое «возводят в степень», т. е. *подают* идею (предложение и т.п.) в максимальной привлекательности. Находят решения, обусловливающие эффективную презентацию (рекламу) производимой продукции и т.п.).  *Они превращают зажженную свечу в своего рода факел.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а)самопрезентация, реализующая желание производить на людей наиболее выигрышное впечатление с первых же минут общения, в том числе и путем проявления «социальной гибкости»;  б) умение преподносить все преимущества продвигаемой продукции в контексте выдающихся достижений;  в) умение легко переключаться с одного вида деятельности на другой.  Стремление в общении сразу понравиться, общаться так, чтобы почувствовать себя «фигурой», в том числе и на «фоне» других. Восхищение, повышенное внимание к себе воспринимается с большой радостью.  Эмоция, как правило, проявляется контрастно, с высокой амплитудой колебаний.  Внешний вид.  Основной особенностью оформления внешности является яркость, дополняемая претензией на оригинальность. Ему свойственна способность к социальной мимикрии (приобретать внешний облик, адекватный той социальной группе, с которой он в данный момент себя соотносит). Ему присущ нескрываемый эгоцентризм (на видных местах именные призы, дипломы, имеющие привкус имитации реальной деятельности). Его отличительные особенности манерность, театральность, претенциозность, имитация реальных переживаний, артистичность. |
| 3. Целена-правленный | Лица с доминирующим целенаправленным признаком, с одной стороны, сообщают смысл преобразовательной идее которой понятен *широким массам* (на уровне лозунга), с другой — ставят задачи, решение которых обеспечивает реализацию идеи (выполнение целевых программ и т.п.).  *Они делают из факела прожектор, который освещает направление реализации идеи.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а)лидерство с присущими ему умением мобилизовать коллективные усилия на решение масштабных задач;  б) работать с глубоким погружением в содержание выполняемой задачи, с ориентацией на получение конкретного результата;  в) отсутствие боязни трудностей.  Стремление в общении придерживаться ориентации на достижение целей. В беседе, как правило, говорит о перспективах реализации собственных замыслов, о востребованности результатов сегодняшних усилий в будущем и т.п.  Эмоция, как правило, проявляется стабильно (в качестве поддержки).  Внешний вид.  Всем стилям он предпочитает классический (и не только в одежде), как более всего соответствующий его характеру. Выбирает прическу, одежду, обувь без излишеств. Ему свойственно наполнять интерьер социально направленным содержанием за счет произведений классического стиля. Его отличает направляющая и ритмообразующая жестикуляция, а также привычка придерживать собеседника. |
| 4. Формаль-но направ-ленный | Лица с доминирующим формально направленным признаком мобилизуют других на выполнение поставленных задач на функциональном (технологическом) уровне (обеспечивают неукоснительное соблюдение стандартов, соответствие заданным условиям и т.п.).  *Они по обозначенным направлениям (поставленным задачам) реализации преобразующей идеи (проекта и т.п.) обеспечивают функциональное взаимодействие людей для воплощения идеи в жизнь.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а)умение хорошо справляться с работой, требующей аккуратности и точности, внимания к частностям;  б) системная организация исполнения поставленных задач;  в) способность мобилизовать других на выполнение задач на функциональном (технологическом) уровне;  г) обеспечивать неукоснительное соблюдение стандартов, соответствие заданным условиям и т.п;  д) стремление во всем и всюду соблюдать порядок.  В процессе обмена информацией соблюдаются все формальности В то же время может иметь место *пережевывание* ранее сказанного, «застревание» на незначительных деталях, стремление к доминированию в общении.  Эмоция проявляется взрывообразно.  Внешний вид.  Ему свойственно «атлетико-дипластическое» телосложение: относительно большая мышечная масса, короткая шея, массивный торс (у женщин: крутые плечи, относительно узкие бедра, выраженные мышцы). Одежда, по его мнению, обязательно должна соответствовать ситуации, в которой находится и действует человек. Характерна короткая стрижка. Придерживается порядка и чистоты (все вещи классифицируются). Сдержан в движениях. Мимика отличается медлительностью. Он мрачноват. |
| 5. Сопере-живающий | Лица с доминирующим сопереживающим признаком способствуют решению задач, обращенных к нуждам конкретного человека (сообщают задачам социальную привлекательность и т.п.) и настойчиво претворяют в жизнь социально ориентированные проекты.  *Они все силы тратят, чтобы заставить эти идеи служить обществу, путем служения конкретным людям.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а) ответственность, добросовестность, эстетизм, мягкий редакторский стиль;  б) способность улавливать малейшие оттенки настроения собеседника;  в) ориентация на решение задач, обращенных к конкретному человеку, нуждающемуся в понимании, сочувствии и отдыхе.  Стремление к проявлению гибкости в общении. Извиняется неловкость, бестактность (проявляется терпимость). В то же время наиболее сильный и стойкий дискомфорт вызывается неискренностью.  Эмоция проявляется многогранно, адекватно обстоятельствам и имеет широкую палитру оттенков.  Внешний вид.  Телосложение носителя данного признака отличается гармоничностью. Главным же его свойством является способность чувствовать гармонию и приводить ей в соответствие как самого себя, так и все, что находится в окружающем пространстве. В индивидуальном пространстве обязательно присутствуют произведения изобразительного искусства, художественной литературы и др. Его выдают печальные глаза, мягкий, добрый взгляд. Жестикуляция сдержанная, но экспрессивная, точно и емко выражающая искренние переживания. Его позы удобные, свободные, не стесняющие окружающих — красивы без претенциозности. |
| 6. Опасли-вый | Лица с доминирующим опасливым признаком предостерегают и удерживают окружающих от поспешных, непродуманных решений и неоправданного риска (хранят сложившиеся ценности, привычный уклад, обеспечивают мониторинг безопасности возможных последствий предлагаемых решений и т.п.).  *Они и в преобразованном пространстве стараются максимально сохранить сложившийся порядок вещей.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а) осмотрительность, отсутствие прожектерства;  б) приверженность привычному;  в) ответственное отношение к необходимым и достаточным доказательствам объективной целесообразности перемен (с точек зрения: безопасности, полезности, эффективности, комфортности);  г) ориентация на мониторинг безопасности возможных последствий предлагаемых решений;  д) переживание из-за того, что сделано или сказано что-то не то.  Стремление к пассивному общению (лишь в привычном окружении принимается инициатива собеседника, обнаруживается интерес к разговору). В собеседнике ценится последовательность, постоянство, скромность, отсутствие амбиций.  Эмоция, преимущественно, проявляется в привычном окружении и зачастую избыточно.  Внешний вид.  Выбирает одежду неброских цветов (зачастую темных тонов). Ходит в одном и том же (предпочитает одноцветие). В индивидуальном пространстве все чистенько, опрятно, нет ничего лишнего, немногочисленные предметы строго на своих местах (стремится сузить границы занимаемого им пространства до «прожиточного минимума»). Все предметы, создающие его интерьер, блеклые, темные, нарочито заурядные. Его поза, мимика, жестикуляция весьма сдержанны (как бы вообще отсутствуют). Голос монотонный, слабо модулированный. В то же время ему свойственно контрастное поведение в привычном (хорошо знакомом, предсказуемом) окружении. |
| 7. Экспрес-сивно-экс-пансивный | Лица с доминирующим экспрессивно-экспансивныым признаком олицетворяют собой жизнерадостность, а в самых крайних обстоятельствах поддерживают жизнедеятельность с радужным оптимизмом.  *Они, если случается катастрофа, с неиссякаемым энтузиазмом начинают с нуля и обеспечивают прожиточный минимум в сложных условиях.*  При этом данному признаку свойственна тональность, для которой органичны:  а) поведенческая гибкость, изобретательность и неутомимость;  б) способность создавать вокруг себя жизнеутверждающую атмосферу;  в) умение успешно справляться с задачами, требующими коллективных усилий в реальном времени и в самых крайних обстоятельствах;  г) поддерживать жизнеобеспечение в экстремальных условиях и при этом не впадать в уныние;  д) удовольствие от пребывания в обществе.  Стремление к активному общению в любых обстоятельствах (зачастую проявляется склонность к панибратству, фамильярности, к быстрому сокращению межличностной дистанции).  Эмоция проявляется спонтанно, избыточно и с высоким накалом.  Внешний вид.  Тяготеет к одежде для отдыха. Пренебрегает условностями. Индивидуальное пространство предназначено целиком для активного отдыха. Все, что делается им для обустройства собственных помещений, делается наспех, без установки на достижение высокого качества. Он достаточно ловок, но грубоват в обращении с предметами. Всегда настроен поделиться с окружающими своим приподнятым настроением. Ему свойственны приветственные и иллюстрирующие жесты. Все движения совершает быстро (быстро ест, ходит, говорит). |

|  |
| --- |
| *ПРИМЕЧАНИЕ.*  *Одаренность преимуществами характера, в зависимости от корневого (доминирующего) признака можно «номинировать»:*  *1) доминанта творческого признака будет соответствовать номинации «Креативность»;*  *2) доминанта оптимистичного признака будет соответствовать номинации «Артистичность»;*  *3) доминанта целенаправленного признака будет соответствовать номинации «Целеустремленность»;*  *4) доминанта формально направленного признака будет соответствовать номинации «Справедливость»;*  *5) доминанта сопереживающего признака будет соответствовать номинации «Добросовестность»;*  *6) доминанта опасливого признака будет соответствовать номинации «Осмотрительность»;*  *7) доминанта экспрессивно-экспансивного признака будет соответствовать номинации «Жизнерадостность».* |

В то же время ресурс значимых признаков характера проявляется у личности определенными свойствами, в их совокупности.

При этом, если характер возглавляет тот или иной признак, то:

а) главной черте (корневому признаку) характера сообщается соответствующая тональность (табл. 2);

б) каждый же из остальных, значимо выраженных, признаков характера сообщает корневому признаку, соответствующую стилистику проявления главной черты характера.

Проявление доминирующего признака характера происходит:

А. Под первостепенным ситуационно обусловленным влиянием, которое сообщает главной черте характера особенности проявления второго признака.\*

*\* В случае, если вторым по выраженности значения (после главной черты) оказался не один, а несколько равно выраженных признаков, (например, два), тогда в зависимости от обстоятельств может оказаться каждый из них. При этом один из них будет оказывать второстепенное влияние, то есть иерархия признаков динамично меняется, так как наибольшую выраженность в поведении получает тот признак (и соответственно его влияние на проявление главной черты характера), который обеспечивает наилучшую адаптацию в конкретной ситуации.*

Б. Следующим по степени влияния - третьестепенным, который будет сообщать главной черте характера особенности своего проявления, станет четвертый признак и т.д.

Таким образом, если то или иное место в характерологическом профиле занимают несколько признаков, то это указывает на востребованность проявления каждого из них обстоятельствами, соответствующими конкретному признаку (оставшийся признак, в зависимости от обстоятельств, занимает последующее место).

Поэтому их иерархия динамично меняется, так как наибольшую выраженность в поведении получает тот признак (и соответственно его влияние на проявление главной черты характера), который обеспечивает наилучшую адаптацию в конкретной ситуации.

Комбинацию значимых признаков характера важно рассматривать, с одной стороны, как самостоятельный взаимовлияющий комплекс качеств, адекватно проявляющий себя в структуре характера, с другой, — как предпосылки к использованию этих качеств для оптимизации командной работы или иной деятельности.

Выявленные преимущества указывают на то, что для партнерства в межличностных отношениях ответственной взаимозависимости могут быть показаны лица, в комбинации значимых признаков характера которых, могли бы быть признаки,способствующие достижению сбалансированной совместимости характеров как по совпадению ресурсов, так и по их дополнению.

При этом для повышения надежности таких отношений важно, чтобы в процессе их построения использовалась «Технология повышения эффективности партнерского взаимодействия» (см. ниже, подраздел 3).\*

*\* В данной Технологии раскрывается алгоритм построения эффективных межличностных отношений, которые обусловливают партнерское взаимодействие, ориентированное на далекую перспективу.*

**2. ВИЗУАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ**

**И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ХАРАКТЕРОЛОГИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ**

Характерологический профиль, с достаточной степенью достоверности, можно определять и визуально.

В данном разделе рассматривается каким образом очевидные свидетельства проявления сочетаний признаков характера (когда его ***главную черту*** органично дополняют в характерологическом профиле и другие значимо выраженные признаки) можно использовать для визуального определения (по внешнему виду) свойств характера Другой личности.

Опираясь на очевидные свидетельства проявления конкретных признаков, на первое место в психологическом профиле важно ставить тот корневой признак, проявление которого в поведении человека наблюдается больше всего, см. табл. 2 (преимущественно, абзац «внешний вид», присущий ярко выраженному корневому признаку). Именно такой признак занимает место *главной черты.* Как правило, это один признак, но может быть и более.

В условной «середине профиля» — на втором-третьем местах — важно располагать признаки, количество наблюдаемых проявлений которых меньше (они менее ярко выражены), чем у доминирующего признака, но все же они вполне очевидны.

*Завершать выявление значимо выраженных признаков характера можно тогда, когда понимаешь, что ничего нового (к уже выявленному) об этом человеке добавить не сможешь.*

Для решения задачи прогнозирования поведения вполне достаточно психологического профиля, составленного из нескольких (2–4) признаков.

Например, перед нами человек, одетый в неброскую, черного цвета одежду, настолько невыразительный внешне, что мы не сразу замечаем его присутствие. При этом его прическа, ногти и т.д. явно ухожены, на пальце небольшой перстенек. Одежда выдержана в едином стиле, в ее крое преобладают плавные линии. Она хорошо на нем сидит и соответствует требованиям обстановки.

Здесь на первое место можно поставить «опасливость» (6), поскольку внешние проявления, описанные в табл 2, более всего соответствуют этому признаку. На втором-третьем местах расположатся «оптимистичный» и «сопереживающий» (2 и 5) признаки.

В то же время, чем больше усилий требует поиск поведенческих проявлений того или иного признака, тем ближе к концу профиля его следует располагать.

Когда же проявляются несколько признаков в равных пропорциях (аспектах), то это означает, что поведенческие тенденции, обусловленные ими, равно представлены в реальном характере. В таких случаях их иерархия динамично меняется, Так как наибольшую выраженность в поведении получает тот признак, который обеспечивает наилучшую адаптацию в конкретной ситуации (обстановке).

При этом важно уметь трактовать сочетание (комбинацию) признаков, составляющих основу психологического профиля, как единое целое, включая и те случаи, когда тенденции, обусловленные ими, противоречат друг другу, а подчас и взаимоисключают.

Допустим, в психологическом профиле характера содержится **сочетание 3, 6,** где «целенаправленность» доминирует, а «опасливость» сообщает данному признаку стилевую особенность.

За основу описания характера в таком случае важно брать качества доминирующего признака и оценивать, как эти качества меняются под влиянием другой — субдоминирующей — тенденции, а также иных значимо выраженных признаков (в меру их влияния).

Для рассматриваемого случая внешность «целенаправленного» будет отличаться приверженностью к одежде классического стиля, «опасливость» же добавит к этому, с одной стороны, неброский (чаще всего, серый) цвет, своего рода «обезличенность» (на одежде не будет присутствовать никаких опознавательных знаков), с другой — склонность носить одно и то же.

Индивидуальное пространство такого человека сохранит черты «тотальной рабочей зоны», однако количество предметов будет небольшим, минимально необходимым для осуществления избранной деятельности.

Двигательная активность уменьшится (не будет столь выраженной самоуверенности). Убавится количество ритмообразующих и направляющих жестов (в незнакомом окружении они исчезнут совсем).

Он будет отличаться высокой устойчивой работоспособностью, настойчивостью, старательностью, прилежанием. Сохранит за собой инициативу, активность при постановке целей, задач, однако этому будет сопутствовать здравая осторожность.

Масштабность его замыслов уменьшится.

Прежде чем начать работу, он проведет целый комплекс подготовительных мероприятий, тщательно обдумает и взвесит все мыслимые способы решения актуальной проблемы, сопоставит их с собственными возможностями.

В коллективе функции лидера и большую часть исполнительской работы будет стараться взять на себя. Одновременно он будет настаивать на поддержании как можно более стабильного ритма и режима работы, а также препятствовать изменению персонального состава рабочей группы.

*Подобным же образом может оказывать воздействие на доминирующий признак и любой иной субдоминирующий признак.*

Так, например, в **сочетании 3, 2**,где «целенаправленность» доминирует, а «оптимистичность» оказывает на нее свое стилевое влияние, во внешности человека (наделенного этим характером) появятся опознавательные знаки, свойственные «оптимистичному».

Добавится яркости, претенциозности, ухоженности. Его индивидуальное пространство будет изобиловать портретами, вымпелами, дипломами и другими свидетельствами реальных успехов.

В мимике, жестикуляции и позах засквозит самолюбование, уверенность в значительности всего, что им делается, появится «нотка» высокомерия и покровительственности.

Проявляя высокую работоспособность, увлеченность и целеустремленность, он вместе с тем часть времени и сил будет тратить на пропаганду собственных достижений и замыслов, а также отдавать предпочтение решению задач, предполагающих широкий *общественный* резонанс.

Если в предыдущем сочетании «целенаправленного» (3) с «опасливым» (6) наличествовало стремление быть осторожным реалистом, то в сочетании с «оптимистичным» (2) будет иметь место некоторая переоценка собственных возможностей, излишняя масштабность планов с привкусом прожектерства.

Проявится желание получить высокую оценку своей деятельности и склонность приписывать заслуги коллектива одному себе.

Обострится честолюбие и стремление к карьерному росту.

В случае анализа сочетания трех значимо выраженных признаков описание, проявления доминирующего признака следует производить с учетом как специфики первостепенного влияния, которое сообщает главной черте характера особенности проявления второго признака, так и свойства, присущего третьему корневому признаку (т. е. с учетом специфики второстепенного влияния, которое сообщает главной черте характера стилевую особенность поведения обусловленную третьим признаком).

Такой же подход применим и к трактовке психологического профиля, состоящего из большего числа признаков.

\* \*

\*

Наряду с выполнением основной нагрузки, то или иное занятие предоставляет возможность освоить и дополнительный материал, расширяющий набор инструментальных средств пользователя контентом Технологии.

В данном случае пользователю предоставляется возможность ознакомиться с дополнительным материалом.

**3. ТЕХНОЛОГИЯ ПОВЫШЕНИЯ**

**ЭФФЕКТИВНОСТИ ПАРТНЕРСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

В данном разделе раскрывается специфика построения эффективного партнерского взаимодействия для увеличения потенциала как личностных преимуществ, так и профессионально-личностных ресурсов.

Данная технология позволяет одновременно:

А — вовлекать другого (Инициируемого) в совместную функциональную деятельность по разработке и выполнению программы реализации совпадающих интересов (совершению сделки, выполнению союзнических соглашений и т.п.).

*Б — строить продуктивные межличностные отношения, которые обусловливают «непрерывность» (перманентность) реализации совпадающих интересов.\* Для удобства пользования текст, относящийся к данному пункту , выделен курсивом.*

Именно это обусловливает, с одной стороны, мотивированное участие в совместной деятельности по реализации совпадающих интересов (далее, для краткости, такую деятельность будем именовать сделкой), с другой - *построение продуктивных отношений\****,** ориентированных на далекую перспективу и способствующих перманентной реализации совпадающих интересов (совершению сделки), см. матрицу 1.

|  |  |
| --- | --- |
| *\* В ходе меличностного взаимодействия с Инициируемым целесоодразно поддерживать конгруэнтность общения, см. раздел 8.1 Цикл общения с обратной связью.* | |
| Матрица 1  **МОТИВИРОВАНИЕ СДЕЛКИ И**  ***ПОСТРОЕНИЕ ПРОДУКТИВНЫХ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ***   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **ОСОЗНАНИЕ** | | | | | | **НАЛИЧИЯ**  **стимула, про-блемы, спосо-**  **ба решения.** | **СТИМУЛА**  **(побудительного мотива получить желаемый результат, то есть совершить сделку)** | | **ПРОБЛЕМЫ**  **(комплекс задач, кото-рые важно решить, чтобы получить желаемый результат)** | **СПОСОБА РЕШЕНИЯ**  **(методы, процедуры, те-хнологии и т.п., кото-рые используются для решения проблемы, чтобы получить же-лаемый результат)** | |  | | **Фаза-диагональ 1,**  **стадия 1**  **Осознание наличия сти-мула, обусловливающе-го возникновение пот-ребности в совершении сделки. *Выявление зон,***  ***благоприятствующих накоплению согласий.*** | **Фаза-диагональ 2**  **(этап 1-й), стадия 2**  **Осознание наличия проблемы (комплека задач), решение которой обеспечивает совершение сделки. *Накопление согласий.*** | **Фаза-диагональ 3**  **(этап 1-й), стадия 4**  **Осознание целесообраз-ности участия в сделке**  **в качестве способа ре-шения проблемы.**  ***Формирование установ-ки приемлемости предлагамого.*** | | **ЗНАЧИМО-СТИ стимула, проблемы, способа решения.** | | **Фаза-диагональ 2**  **(этап 2-й), стадия 3**  **Осознание приоритет-ной значимости стиму-ла, обусловливающего потребность рассмотре-ния вариантов совер-шения сделки.**  ***Поиск совпадающих интересов.*** | **Фаза-диагональ 3**  **(этап 2-й), стадия 5**  **Осознание оптима-**  **льности цены/качест-ва/безопасности сдел-ки как актуализиру-ющих приоритетную значимость проблемы.**  ***Создание условий для проявления опасных в сотрудничестве личностных качеств.*** | **Фаза-диагональ 4**  **(этап 1-й), стадия 7**  **Осознание целесообра-зности совершения сде-лки как приоритетно значимого способа решения проблемы *Вырабатываются об-щие правила поведения и******создааются условия для повышения согласо-ванности личностно-ролевго взаимодействия.*** | | **ВОЗМОЖНО-**  **СТИ побуди-тельной силы стимула, меры приоритетно-**  **сти проблемы, степени пред-почтительно-сти способа решения** | | **Фаза-диагональ 3**  **(этап 3-й), стадия 6**  **Осознание стимула к со-вершению сделки в каче-стве приоритетного мо-тива, обусловливающего возможность справиться с проблемой.**  ***Определение форм инди-видуального воздействия, снижающих угрозу прояв-ления личностных***  ***качеств опасных для сотрудничества*** | **Фаза-диагональ 4**  **(этап 2-й), стадия 8**  **Осознание приоритет-ной возможности справиться с про-блемной путем со-**  **вершения сделки. *Создание условий для повышения согласо-ванности функциона-льно-ролевого взаимо-действия на уровне функций.*** | **Фаза-диагональ 5**  **(этап 1-й), стадия 10**  **Осознание приоритет-ного способа решения проблемы как гаранти-рующего возможность эффективно справить-ся с ней.**  ***Определение критериев оценки результативно-сти на уровне эмпи-рических признаков.*** | | **ГОТОВНО-**  **СТИ, обес-**  **печиваемой**  **стимулом,**  **приоритет-ностью проблемы, оптималь-**  **ностью спосо-**  **ба решения** | | **Фаза-диагональ 4**  **(этап 3-й), стадия 9**  **Осознание приоритет-ной готовности спра-виться с реализацией договорных обязате-льств в качестве сти-мула к долговременно-му сотрудничеству. *Определение критериев оценки результативно-сти на уровне ее показателей.*** | **Фаза-диагональ 5**  **(этап 2-й), стадия 11**  **Осознание приоритет-ной готовности ре-шать задачи, сопутст-вующие совершению сделки.**  ***Обеспечение условий для повышения согла-сованности функци-онально-ролевого вза-имодействия на уров-не операций.*** | **Фаза-диагональ 6**  **стадия 12**  **Осознание оптимально-сти способа решения проблемы, обусловли-вающего приоритетную готовность эффективно сотрудничать в даль-нейшем.**  ***Формирование установ-ки к оптимизации про-дуктвности отноше-ний.*** |  |  |  | | --- | --- | | ПРИМЕЧАНИЕ  Фаза — это диагональ, по которой производится побуждение к совершению сделки.  В границах фазы Инициируемый (клиент), благодаря адекватному воздействию Инициатора, последовательно (поэтапно) осознает целесообразность своего участия в совершении сделки.  При этом преодолевается собственное игнорирование (пассивность, инертность и т.п.).  Важно помнить, что игнорирование по одному этапу фазы-диагонали всегда включает в себя игнорирование как всех ее последующих этапов, так и этапов, образующих следующие фазы-диагонали, которые располагаются справа и ниже.  Все диагональные фазы в матрице несут именно этот смысл.  Следование фазам-диагоналям матрицы позволяет своевременно приводить аргументы (адекватные полю матрицы), способствующие осознанию:  **А. Наличия:** либо **стимула,** либо**проблемы,**либо **способа**ее **решения;**  **Б. Значимости:**либо **стимула,** либо **проблемы***,* либо **способа** ее **решения;**  **В. Возможности** справиться, обусловленной: либо **стимулом**, либо приоритетностью**проблемы**(актуализирующей целесообразность использования ресурсов для ее решения), либо**способом решения**(достаточно продуктивным, чтобы гарантированно справиться с решением проблемы);  **Г. Готовности** совершить сделку,обусловленной: либо **стимулом** (достаточным для проявления волевого стремления совершить сделку), либо актуальностью **проблемы** (своей оприоритетностью мобилизующей готовность совершить сделку), либо оптимальостью **способа решения** (обеспечивающего готовностьсовершить сделку). | | | Данная матрица дает возможность определять стадию (поле матрицы), отражающую меру готовности Инициируемого к совершению сделки и правильно позиционироваться в процессе совершения сделки. Тем самым определяется адресность приложения ресурса аргументации для повышения побудительной мотивации Иницииромого совершать адекватные действия, сопутствуюшие совершению сделки.\*   |  | | --- | | *\* Построение же продуктивных отношений между Инициируемым и Инициатором, в таком случае, наверстывается по мере возможности.*  *Таким образом, может синхронизироваться поступательное движение по следующи полям матрицы.* |   Ниже, каждый фрагмент текста, характеризующий каждую из двенадцати стадий соотнесен с соответствующим ему полем матрицы.  Именно с этой целью в тексте выделены соответствующие слова:  а) жирным шрифтом: «**наличие**», «**значимость**», «**возможность**», «**готовность**»;  б) жирным шрифтом с подчеркиванием: «**стимул**», «**проблема**», «**способ решения**».  Таким образом, перемещаясь по полям матрицы, мы с каждой стадией, с одной стороны, наращиваем мотивацию к совершению сделки, с другой - строим продуктивные отношения. Тем самым обеспечивается взаимовыгодная реализация интересов обеих сторон.  При этом постадийное рассмотрение полей (стадий) матрицы ведется по ее диагоналям (слева направо и сверху вниз). Тем самым на каждом поле матрицы обеспечивается создание эффективной мотивации.  Во-первых, путем аргументированной констатации либо стимула, либо проблемы, либо способа решения проблемы.  Во-вторых, посредством аргументированной констатации:  - либо наличия (стимула, проблемы, способа решения);  - либо приоритетной значимости (стимула, проблемы, способа решения);  - либо приоритетной возможности (достичь желаемого результата, выполнить задачи, которые обеспечивают решение проблемы, использовать адекватный способ решения проблемы);  - либо приоритетной готовности (получить желаемый результат, выполнить задачи, которые обеспечивают решение проблемы, использовать адекватный способ решения проблемы).  Именно движение по диагоналям (слева направо и сверху вниз) обеспечивает для роста мотивации эффект наибольшего благоприятствования.\* | | |  | | |  | | | |

|  |
| --- |
| *\* Старт данному (пошаговому) движению дает осознание стимула (побудительного мотива) - это во-первых (фаза-диагональ 1, стадия 1). Побудительный мотив, в свою очередь, обусловливыает проблему, которую приходиться решать, чтобы реализовать мотив - это во-вторых (фаза-диагональ 2, этап 1, стадия 2).*  *Однако таких побуждений, стимулирущих решение соответсвующих проблем может быть несколько. Поэтому лишь приоритетно значимый стимул побуждает решение данной проблемы - это в-треьих (фаза-диагональ 2, этап 3, стадия 3). И он же инициирует поиск и осознание способа ее решения - это в-четвертых (фаза-диагональ 3, этап 1, стадия 4).*  *Однако проблем, может быть несколько. Поэтому только приоритетно значимая проблема - это в-пятых (фаза-диагональ 3, этап 2, стадия 5), побуждаемая приоритной возможностью - это в-шестых (фаза-диагональ 3, этап 3, стадия 6) - справиться с ее решением, инициирует поиск и осознание приоритетно значимого способа ее решения, это в-седьмых (фаза-диагональ 4, этап 1, стадия 7). И так далее, по двенадцатый шаг, который и завершает формирование готовности решать проблему «здесь и теперь» и «там и тогда».*  *При этом, параллельно, на каждом шаге выполняется работа по построению продуктивных отношений, которая способствует осуществпению сделки в условиях наибольшего благоприятствования.* |

Раскроем данную технологию, с учетом этапов фаз-диагоналей и направлений диагоналей,постадийно констатируяпоступательное наращивание побудительной мотивации, обусловливающей решение проблемы (совершение сделки), способствующей реализации совпадающих интересов.

**СТАДИЯ 1. ОСОЗНАНИЕ НАЛИЧИЯ СТИМУЛА, ОБУСЛОВЛИВАЮЩЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В СОВЕРШЕНИИ СДЕЛКИ.  *ВЫЯВЛЕНИЕ***

***ЗОН, БЛАГОПРИЯТСТВУЮЩИХ НАКОПЛЕНИЮ СОГЛАСИЙ.***

Констатировать осознание **наличия** у Инициируемогоинтересак сделке и побудить желание реализовать проявленный интерес (фаза-диагональ 1, стадия 1). Это может стать **стимулом** к осознанию целесообразной потребности в совершении сделки.

Именно констатация **наличия** уИнициируемого **стимула** к совершению сделкиускоряет осознание им **наличия** у него **проблемы** и побуждает его к выполнению задач, способствующих решению проблемы (фаза-диагональ 2, этап 1-й, стадия 1).

*В то же время здесь важно приступить к построению продуктивных отношений —* ***выявлению зон, благоприятствующих накоплению согласий*** *(фаза-диагональ 1, стдия 1).*

*Ими могут быть как тема побуждения Инициируемому реализовать проявленный им интерес к сделке, так и нейтральные тематические зоны, типа спорт, отдых и т.п.*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/поведением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 1 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | | |
| **Состояние/поведение Инициируемого** | | **Действия**  **Инициатора** | **Вопросы**  **Инициатора** |
| **И**спытывает «некото-рый дискомфорт» и/или желание изменений к лучшему, что может служить **стимулом** к обсуждению целесообразности совершения сделки.  **В**оспринимает сложившуюся ситуацию по типу временного осложнения, которое как-то преодолеется. | **У**станавливает контакт с Инициируемым, в том числе и за счет глубокого знания «узких мест», осложняющих ситуацию, в которой он оказался.  **Р**аскрывыет направление (стратегию) в поиске решения (Инициируемым) способствующего «расшивке» узких мест и нахождению оптимального решения (в заданных ограничениях).  **Г**отовит почву для констатации **наличия** **проблемы,** актуализирующей потребность в совершении сделки.  ***П****утем* ***выявления зон, благоприятствующих накоплению согласий*** *(в том числе и параллельно побуждению Инициируемого реализовать проявленный им интерес к сделке) создает предпосылки к развитию продуктивных отношений.* | | **К**акие выгоды важно обрести в существую-щей ситуации?  **К**акие варианты решения сложившейся ситуации, из предложен-ных, для Вас предпочти-тельнее? |

**СТАДИЯ 2. ОСОЗНАНИЕ НАЛИЧИЯ ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЕ КОТОРОЙ ОБЕСПЕЧИВАЕТ СОВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ. *НАКОПЛЕНИЕ СОГЛАСИЙ.***

Констатируя **наличие** уИнициируемого **проблемы**, мягко подвести его к мысли, что проблема может быть решена благодаря участию в совершении сделки и тем самым способствовать росту осознания им потребности решать задачи, сопутствующие совершению сделки (фаза-диагональ 2, этап 1-й, стадия 2).

Именно констатация в контексте актуализации решения **наличествующей** уИнициируемого **проблемы** будет свидетельствовать об осознании им **значимости** для него проявленного интереса именно в качестве приоритетного **стимула** к участию в сделке (фаза-диагональ 2, этап 2-й, стадия 3).

*В то же время важно создавать предпосылки к формированию продуктивных отношений, используя для этого* ***накопление согласий*** *(фаза-диагональ 2, этап 1-й, стадия 2) в тематических зонах, выявленных на предыдущей стадии.*

*Соглашаясь, мы мотивируем органичный (за счет «критической массы, накапливаемых согласий) переход к следующему шагу-вкладу в построение продуктивных отношений.*

|  |
| --- |
| *При этом, если обстоятельства вынуждают проявлять себя «несогласием» («сомнением» и т.п.), то, в предмете вызывающем сомнение, важно выделить какой-либо фрагмент (элемент, эпизод и т.п.), с которым можно согласиться.*  *Потом этот фрагмент разделить на две части.*  *Затем озвучить одну часть «согласия».*  *После чего высказать «сомнение» и, завершая суждение, озвучить другую часть «согласия».*  *Тем самым снизить негативное воздействие «сомнения».* |

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 2 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/по-ведение Ини-циируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициа-тора** |
| **Г**отов к обсуждению **проблемы** (но не сделки, благодаря которой проблема может быть решена). | **О**писывает тенденции (сценарии), которые либо усилят (осложнят, усугубят и т.п.) **проблему**, либо приведут к ее эффективному решению.  **У**силивает интерес Инициируемого к рассмотрени проблемной ситуации в широком контексте (формате различных вариантов).  **Г**отовит почву для констатации приоритетной **значимости стимула,** обусловливающего потребность рассмотрения возможности совершения сделки.  ***П****утем* ***накопления согласий*** *(в том числе и параллельно комментарию, что проблема Инициируемого может быть решена путем совершении сделки) создает предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **Ч**то хотелось бы улуч-шить?  **Ч**его хо-телось бы получить в резуль-тате? |

**СТАДИЯ 3. ОСОЗНАНИЕ ПРИОРИТЕТНОЙ ЗНАЧИМОСТИ СТИМУЛА, ОБУСЛОВЛИВАЮЩЕГО ПОТРЕБНОСТЬ РАССМОТРЕНИЯ ВАРИАНТОВ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ. *ПОИСК СОВПАДАЮЩИХ ИНТЕРЕСОВ.***

Констатировать приоритетную **значимость** для Инициируемого **стимула,** обусловливающего его интерес к совершению сделки (фаза-диагональ 2, этап 2-й, стадия 3).

Именно констатация приоритетной **значимости** для Инициируемого проявленного им интереса, в качестве фактора, **стимулирующего** его участие в сделке, будет свидетельствовать об осознании им потребности рассматривать, с одной стороны, предлагаемые варианты проведения сделки, с другой — факт своего участия в сделке как **способ решения** проблемы (фаза-диагональ 3, этап 1-й, стадия 4).

*В то же время важно создавать предпосылки к построению продуктивных отношений, используя для этого интенсивный* ***поиск совпадающих интересов*** *(фаза-диагональ 2, этап 2-й, стадия 3)****.***

|  |
| --- |
| *При выявлении совпадающего интереса активно переходить от нейтральной манеры разговора к явно заинтересованному общению.* |

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 3 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/поведение Инициируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициатора** |
| **П**ризнает приоритетную **значимость** **стимула** и испытывает потребность рассмотрения вариантов совершения сделки.  **Ч**увствителен к адресным (точечным) аргументам в пользу оптимизации вари-анта совершения сделки.  **Г**отов к выбору оптимального варианта сделки. | **Э**моционально (с учетом сопутствующих обсто-ятельств) поддерживает желание Инициируемого рассмотрения вариантов совершения сделки.  **Г**отовит почву для осознания Инициируемым целесообразности участия в совершении сделки как **способе решения** проблемы.  ***П****утем**ведения инициативного* ***поиска совпада-ющих интересов*** *(в том числе и параллельно комментарию приоритетной* **значимости** *для Инициируемого* **стимула,** *обусловливающего его интерес к совершению сделки) и констатации их совпадений создает предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **К**акие варианты совершения сделки допуска-ются к рассмо-трению?  **М**ожно ли сейчас выбрать из них оптимальный вариант в каче-стве подходя-щего для совер-шения сделки? |

**СТАДИЯ 4. ОСОЗНАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ**

**УЧАСТИЯ В СДЕЛКЕ В КАЧЕСТВЕ СПОСОБА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ.**

***ФОРМИРОВАНИЕ УСТАНОВКИ ПРИЕМЛЕМОСТИ ПРЕДЛАГАЕМОГО.***

Констатировать (сопровождая аргументированным комменарием) целесообразность участия Инициируемого в сделке в качествеприоритетно значимого **способа решения** проблемы и тем самым способствовать становлению у него уверенности в ее успешном решении (фаза-диагональ 3, этап 1-й, стадия 4).

Именно констатация такого **способа решения** проблемыбудет свидетельствовать об осознании Инициируемымубедительности конкретных аргументов в пользу оптимального сочетания цены/качества/безопасности совершения сделки, актуализирующего приоритетную значимость **проблемы** (фаза-диагональ 3, этап 2-й, стадия 5).

*В то же время важно продолжить построение продуктивных отношений, применяя с этой целью* ***формирование установки приемлемости предлагаемого.***

|  |
| --- |
| *При этом важо помнить, что именно активное совместное проведение сделки опосредует развитие межличностного взаимодействии.* |

*Установка приемлемости предлагаемого (фаза-диагональ 3, этап 1-й, стадия 4)* *формируется посредством проявления позитивных качеств, принципов и т.п. (востребуемых конструктивной реализацией совпадающих интересов), способствуя тем самым началу построения объемной системы качеств, в которой центральное место займут положительные личностные качества.*

*При этом полезно обсуждать преимущества личностных лесурсов, например, ресурсов характера (как по их совпадению, так и по дополнению) и т.п.*

*Это обусловливает привыкание к позитивному восприятию друг друга.*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 4 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/по-ведение Ини-циируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициатора** |
| **Р**ассматривает принятый ва-риант совершения сделки в качестве **способа решения** проблемной ситуации. | **С**равнивает разные варианты ддя проведения сделки в ка-честве **способа решения** проблемы. Приводит аргументы в пользу приоритетного варианта как более выгодного.  **Г**отовит почву к осознанию Инициируемым конкретных аспектов совершения сделки.  ***П****утем* ***формирования установки приемлемости предла-гаемого*** *(в том числе и параллельно комментарию целесообразности участия Инициируемого в совер-шении сделки в качестве**приоритетно значимого* **способа решения** *проблемы) создает предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **Н**ужна ли дополнительная информация о предложенных вариантах сделки?  **Ч**то еще желате-льно организо-вать для удобства совершения сделки? |

**СТАДИЯ 5. ОСОЗНАНИЕ ОПТИМАЛЬНОСТИ ЦЕНЫ/КАЧЕСТВА/БЕЗОПАС-**

**НОСТИ СДЕЛКИ КАК АКТУАЛИЗИРУЮЩИХ ПРИОРИТЕТНУЮ ЗНАЧИМОСТЬ ПРОБЛЕМЫ. *СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ ПРОЯВЛЕНИЯ ОПАСНЫХ В СОТРУДНИЧЕСТВЕ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ***

Констатировать приоритетную **важность** для Инициируемого конкретного вариата совершения сделки как оптимального по критерю «цена/качество/безопасность» для эффективного решения **проблемы** (фаза-диагональ 3, этап 2-й, стадия 5).

Именно констатация приоритетной **важности** для Инициируемого варианта решения приоритетно **значимой** **проблемы** будет служить приоритетным **стимулом** к констатации приоритетной **возможности** справиться с проблемой, (фаза-диагональ 3, этап 3-й, стадия 6).

*В то же время продолжается построение продуктивных отношений —* ***создаются условия для проявления опасных в сотрудничестве личностных качеств*** *(фаза-диагональ 3, этап 2-й, стадия 5).*

*Такие условия способствуют завершению построения объемной системы качеств, в которой центральное место занимают положительные личностные качества, а отрицательные — приобретают характер вероятного проявления в приемлемой мере.*

|  |
| --- |
| *Благодаря позитивному потенциалу предыдущих стадий (накопленные согласия, совпавшие интересы, появленные положительные личностные качества), ко времени формирования продуктивных отношений на данной стадии, накапливается своего рода кредит доверия.*  *Поэтому только на этой стадии «проявление опасных для сотрудничества личностных качеств» воспринимается в условиях наибольшего благоприятствования, так как они воспринимаются Инициируемым* *в контексте «открытости», что позволяет уберечь отношения от их разрушительного воздействия.* |

*Важно помнить, что именно игнорирование настоящей стадии в построении отношений несет с собой угрозу их осложнения в последующем.*

*Кроме того, поощрение проявления отрицательных качеств (вредных привычек, «игрового поведения» и т.п.) создает предпосылки к обсуждению (на следующей стадии) как возможности исключения проявления таких качеств в данных отношениях, так и меры проявления настоящих качеств.*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 5 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 5

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/поведение Инициируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициатора** |
| **З**нает о реальных преиму-ществах сделки, но не раз-бирается в ситуации на рынке.  **С**тремится выбрать наибо-лее конструктивную стра-тегию (модель поведения), которой можно следовать в рамках данной сделки для решения приоритетно **значимой** **поблемы.**  **Ч**увствителен к рассмотре-нию вариантов стратегий, допустимых в рамках данной сделки.  **П**оложительно относится к участникам сделки. | **П**ереформулирует значимую информацию о конкре-тных преимуществах участия Инициируемого в сде-лке в его выгоды:цена/качество/безопасность и т.п.  **П**роводит сравнительный анализ каждого конкрет-ного преимуществ (по важным выгодам).  **В** случае целесообразности контактирует с лицами, влияющими на принятие решений по сделке.  **Г**отовит почву к осознанию Инициируемым **стимула,** к совершению сделки в качестве приоритетного мотива, обусловливающего **возможность** справитьсяс проблемой.  ***П****утем* ***обеспечения условий для проявления опас-ных в сотрудничестве личностных качеств*** *(в том числе и параллельно комментарию конкретных преимуще-ств Инициируемого в сделке:**цены/качества/безопа-сности и т.п.) создает предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **О**т кого ис-ходили ана-логичные предло-жения?  **В** чем поло-жительное отличие нашего пред-ложения?  **К**то еще склонен поддержать Вас в Вашем решении? |

**СТАДИЯ 6. ОСОЗНАНИЕ СТИМУЛА К**

**СОВЕРШЕНИЮ СДЕЛКИ В КАЧЕСТВЕ ПРИОРИТЕТНОГО**

**МОТИВА, ОБУСЛОВЛИВАЮЩЕГО ВОЗМОЖНОСТЬ СПРАВИТЬСЯ**

**С ПРОБЛЕМОЙ. *ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФОРМ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ВОЗДЕЙ-***

***СТВИЯ, СНИЖАЮЩИХ УГРОЗУ ПРОЯВЛЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ***

***КАЧЕСТВ ОПАСНЫХ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА***

Констатировать вероятность заключения Инициируемым сделки в качестве приоритетного **стимула**, мотивирующего **возможность** справитьсяс проблемой (фаза-диагональ 3, этап 3-й, стадия 6).

|  |
| --- |
| Здесь важно обратить внимание на приоритетность **стимула,** который может востребовать ресурсы Инициируемого (психологические, временные, материальные и т.п.) в контексте решения проблемы. |

Именно констатация **возможности** Инициируемого заключить сделкубудет служить предпосылкой к осознанию им приоритетной **значимости** выбранного варианта совершения сделки в контексте его необходимой и достаточной продуктивности для **значимого** **способа решения** проблемы (фаза-диагональ 4, этап 1-й, стадия 7).

*В то же время продолжается построение продуктивных отношений —* ***определяются формы индивидуального воздействия, снижающие угрозу проявления личностных качеств опасных для сотрудничества****, а также специфика адаптации к ним (фаза-диагональ 3, этап 3-й, стадия 6).*

*Здесь декларируется конструктивное отношение к этим качествам как к данности, с которой важно соотноситься. При этом создаются предпосылки, с одной стороны, к снижению уровня выраженности опасных для сотрудничества качеств, с другой — к уменьшению частоты их проявления, с третьей — к исключению таких качеств из обихода (обращения) в рамках складывающихся отношений.*

|  |
| --- |
| *Таким образом, общая система качеств может быть улучшена, с одной стороны, за счет изъятия части опасных качеств из «обращения», с другой – как путем уменьшению частоты их проявления, так и посредством определения допустимой меры их проявления.*  *При этом полезно обсуждать преимущества, которые дает умение адекватно пользоваться ресурсами личностных состояний.* |

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 6 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 6

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/поведение Инициируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициа-тора** |
| **В** принципе готов заклю-чить сделку и рассматри-вать ее в качестве приори-тетного **стимула**, обуслов-ливающего **возможность** справиться с проблемой.  **Д**остаточно отчетливо представляет основные параметры (характеристи-ки) сделки.  **О**ткрыт к конкретной ин-формации о специфических особенностях сделки. | **П**родолжает прояснять детали сделки.  **Р**аботает с сомнениями и возражениями.  **П**обуждает Инициируемого ускорить совершение сделки.  **Г**отовит почву к осознаниюцелесообразности участия в сделке именно как приоритетно **значимого способа решения** проблемы.  ***П****утем* ***определения форм индивидуального воздей-ствия, снижающих угрозу проявления личностных качеств опасных для сотрудничества*** *(в том числе и параллельно комментарию приоритетности* **стимула**, *мотивирующего* **возможность** *справиться с проблемой) соз-дает предпосылки к дальнейшему развитию продукти-вных отношений.* | **В** чем сос-тоят допо-лнитель-ные по-желания?  **Ч**то являе-тся в дан-ном спо-собе реше-ния проб-лемы са-мым важным? |

**СТАДИЯ 7. ОСОЗНАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ УЧАСТИЯ В СДЕЛКЕ**

**КАК ПРИОРИТЕТНО ЗНАЧИМОГО СПОСОБА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ. *ВЫ-***

***РАБАТЫВАЮТСЯ ОБЩИЕ ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ И******СОЗДАЮТСЯ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ СОГЛАСОВАННОСТИ ЛИЧНОСТНО-РОЛЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.***

Констатировать **осознание** Инициируемым **целесообразности совершения сделки** как приоритетно **значимый** и надежный **способ решения** проблемы (фаза-диагональ 4, этап 1-й, стадия 7).

Именно констатация приоритетно **значимого способа решения** проблемыбудет служить предпосылкой к осознанию им приоритетной **возможности** справиться с **проблемой,** путем заключения сделки (фаза-диагональ 4, этап 2-й, стадия 8).

*В то же время продолжается построение продуктивных отношений -* ***вырабатываются общие правила поведения и******создаются условия для повышения согласованности личностно-ролевого взаимодействия*** *(фаза-диагональ 4, этап 1-й, стадия 7).*

*Здесь создается общая (совместимая на ценностном уровне) система отношений, в которой наиболее важные особенности поведения, значимые для реализации совпадающих интересов, становятся правилами.*

*Такими правилами могут стать:*

* *учет личностных качеств, включая и свойства характера;*
* *принятие решений с учетом особенностей личностного цензурирования (на полезность, результативность, безопасность, комфортность);*
* *ведение диалога в контексте поведения Взрослого, то есть Возражающего, Сомневающегося, Допускающего, Принимающего (с учетом удовлетворения требований всех составляющих личностного цензурирования: полезности, результативности, безопасности, комфортности);*
* *приоритетность соисполнительского (совместного) действия по отношению к индивидуальному и т.п.*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 7 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 7

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | | |
| **Состояние/поведение Инициируемого** | | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициатора** |
| **Б**лагожелательно отно-сится к участию в сдел-ке именно в качестве приоритетно значимого **способа решения** проблемы.  **Р**ешительно настроен на уделение сделке первостепенного вни-мания, готов к обсуж-дению ценовых условий. | **В**ыясняет конкретные детали, вызывающие сомнения и аргументировано рассеивает их.  **С**тимулирует Инициируемого как можно скорее совершить сделку.  **Г**отовит почву к осознаниюприоритетной **возможности справиться** с **проблемой** именно путем совершения сделки.  ***П****утем* ***создания условий для повышения согла-сованности личностно-ролевого взаимодействия*** *(в том числе и параллельно комментарию, приоритетной* **значимости** *выбранного* **способа** *совершения сделки) обусловливает дальнейшее развитие продуктивных отношений.* | | **Ч**то может по-мочь принять ре-шение обсуждать условия заключе-ния сделки сегодня?  **Ч**то важно сде-лать, в первую и вторую очереди после принятия решения об уча-стии в соверше-нии сделки? |

**СТАДИЯ 8. ОСОЗНАНИЕ ПРИОРИТЕТНОЙ ВОЗМОЖНОСТИ**

**СПРАВИТЬСЯ С ПРОБЛЕМОЙ ПУТЕМ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ. *СОЗДА-***

***НИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ СОГЛАСОВАННОСТИ ФУНКЦИОНАЛЬНО-РОЛЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА УРОВНЕ ФУНКЦИЙ.***

Констатировать осознание Инициируемым приоритетной **возможности** справиться с **про-блемой** путем заключения сделки(фаза-диагональ 4, этап 2-й, стадия 8).

Именно констатация осознания Инициируемым приоритетной **возможности** справиться с **проблемой** путем заключения сделки будет служить предпосылкой к осознанию им приоритетной **готовности** справиться с реализацией «договорных обязательств» в качестве **стимула** к долговременному сотрудничеству (фаза-диагональ 4, этап 3-й, стадия 9).

Здесь важно разделить с Инициируемым (в контексте сложившихся традиций) позитивные эмоции, сопутствующие совершению сделки.

*В то же время продолжается построение продуктивных отношений -* ***создаются условия для повышения согласованности функционально-ролевого взаимодействия на уровне функций***  *(фаза-диагональ 4, этап 2-й, стадия 8).*

*Это достигается путем раскрытия специфики совместной деятельности по совершению сделки на уровне функций.*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 8 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 8

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/поведе-ние Иници-ируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициатора** |
| **И**спытывает пози-тивные эмоции в связи с заключе-нием сделки и надеждой на плодотворное сотрудничество.  **Ч**увствителен к аргументации в пользу правиль-ности принятого решения.  **И**спытывает пот-ребность в реко-мендациях в связи с открывшимися возможностями, обусловленными совершением сделки. | **Р**азделяет с Инициируемым, в рамках сложившихся традиций, позитивные эмоции.  **П**одробно инструктирует Инициируемого в связи с открывшимися возможностями, обусловленными совершением сделки, на разных этапах сотрудничества.  **Д**оговаривается о личном контакте с полномочными представителями Иницируемого, задействованными в реализации договорных обязательств.  **Г**отовит почву к осознанию Инициируемымсвоей **готовн-ости** справится с реализацией договорных обязательств в том числе и в качестве **стимула** к долговременному взаимовыгодному сотрудничеству  ***П****утем* ***создания условий для повышения согласован-ности функционально-ролевого взаимодействия на уров-не функций*** *(в том числе и параллельно комментарию, наличия приоритетной* **возможности***, позволяющей Инициируемо-му совершить сделку и тем самым справиться с решением актуальной* **проблемы***) обусловливает предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **К**акая допол-нительная ин-формация об использовании возможностей, которую дает совершение сделки, нужна?  **К**акая допол-нительная информация нужна, чтобы продолжить сотрудниче-ство? |

**СТАДИЯ 9. ОСОЗНАНИЕ ПРИОРИТЕТНОЙ ГОТОВНОСТИ СПРАВИТЬСЯ**

**С РЕАЛИЗАЦИЕЙ «ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ»** **В КАЧЕСТВЕ СТИМУЛА**

**К ДОЛГОВРЕМЕННОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ. *ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИТЕРИЕВ***

***ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НА УРОВНЕ ЕЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ***

Констатировать участие Инициируемого в реализации сделки как осознание высокой **готовности** справитьсясрешением проблемы путем долговременного сотрудничества (фаза-диагональ 4, этап 3-й, стадия 9).

|  |
| --- |
| Здесь важно обратить внимание на силу (приоритетность) **стимула,** мобилизующего ресурсы Инициируемого (психологические, временные, материальные и т.п.) и обусловливающего его **готовность** справитьсяспроблемой. |

Именно констатация участия Инициируемого в реализации«договорных обязательств» будет служить предпосылкой к осознанию выбранного им **способа** совершения сделки в качестве приоритетного (дающего **возможность** эффективно справиться с **решением** проблемы (фаза-диагональ 5, этап 1-й, стадия 10).

*На данной стадии построения продуктивных отношений осуществляется* ***определение критериев оценки результативности на уровне ее показателей*** (фаза-диагональ 4, этап 3-й, стадия 9).

*Это позволяет, посредством показателей результативности формировать предметное представления о ходе совершения сделки и cоздавать предпосылки к повышению согласованности функционально-ролевого взаимодействия на уровне функций (фаза-диагональ 5, этап 1-й, стадия 10).*

*С этой целью в процессе сделки обсуждаются условия, способствующие повышению согласованности функционально-ролевого взаимодействия на этапах совершения сделки.*

|  |
| --- |
| *Здесь раскрывается суть сбалансированности обязательств между Инициируемым и Инициатором (в качестве партнера по договорным обязательствам), которые обеспечивают оптимизацию их взаимодействия на уровне функций.* |

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 9 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 9

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/пове-дение Иници-ируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициа-тора** |
| **Н**уждается в об-щении по поводу оптимизации взаимодействия в связи с реализа-цией «договор-ных бязательств».  **Н**уждается в действенной помощи в случае, когда требуется правильное оформление дукументов, сопуствующих совершению сделки. | **О**казание необходимой помощи в решении проблемы.  **Т**очечно взаимодействует с Инициируемым в согласованное время, обусловленое этапами реализации «договорных обяза-тельств». Тем самым формирует его **готовность** справитьсяс **проблемой**.  **О**казывает необходимую помощь в полученении сопутствующей информации.  **П**олучает от Инициируемого пожелания для их учета в ходе совершения сделки.  **Г**отовит почву к осознанию Инициируемым приоритетного **способа решения** проблемы как гарантирующего **возможность** эффективно справиться с ней.  ***П***утем ***определения критериев оценки результативности на уровне ее показателей*** *(в том числе и параллельно коммента-рию, высокой* **готовности** *Инициируемого справиться с реше-нием проблемы путем совершения сделки) создает предпосыл-ки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **К**акие проблемы возникли?  **Ч**то нравится в особен-ностях испол-нения «догово-рных обяза-тельств»? **К**акая помощь нужна? |

**СТАДИЯ 10. ОСОЗНАНИЕ ПРИОРИТЕТНОГО СПОСОБА РЕШЕНИЯ**

**ПРОБЛЕМЫ КАК ГАРАНТИРУЮЩЕГО ВОЗМОЖНОСТЬ ЭФФЕКТИВНО**

**СПРАВИТЬСЯ С НЕЙ. *ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬ-***

***ТАТИВНОСТИ НА УРОВНЕ ЭМПИРИЧЕСКИХ ПРИЗНАКОВ.***

Констатировать осознаниеприоритетного **способа решения** проблемы как гаранти-рующего возможность эффективно справиться с ней (фаза-диагональ 5, этап 1-й, стадия 10).

Именно констатация гарантирующего **способа решения** проблемы будет служить предпосылкой к осознанию приоритетной готовности решать задачи, сопутствующие совершению сделки (фаза-диагональ 5, этап 2-й, стадия 11).

*На данной стадии построения продуктивных отношений осуществляется* ***определение критериев оценки результативности на уровне ее эмпирических признаков*** *(фаза-диагональ 5, этап 1-й, стадия 10).*

*Это позволяет, посредством эмпирических признаков результативности адресно формировать предметное представления о реализации этапов совершения сделки и cоздавать предпосылки к повышению согласованности функционально-ролевого взаимодействия на уровне операций (фаза-диагональ 5, этап 2-й, стадия 11).*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 10 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 10

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/поведение**  **Инициируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициа-тора** |
| **Н**уждается в сопровожде-нии исполнения своей ча-сти договорных обязате-льств. **И**спытывает потре-бность в поддержании приятных эмоций, сопут-ствующих эффективной реализации «договорных обязательств».  **Н**уждается в оказании де-йственной помощи в ре-шении сложных ситуаций.  **Н**уждается в точечном на-блюдении за всеми значи-мыми этапами процесса реализации «договорных обязательств». | **П**роводит профилактику амбивалентности (двойственности трактовки) ситуаций, сопутствующих выполнению «договорных обязательств».  **С**пособствует качественному исполнению Инициируемым его части «договорных обязательств», обусловливая тем самым **возможность** справляться с проблемой принятым **способом решения**.  **У**силивает положительные эмоции, общаясь с Иници-ируемым в позитивном ключе.  **Г**отовит почву именно к осознанию Инициируемымприоритетной готовности решать задачи, сопутству-ющие совершению сделки.  ***П***утем ***определения критериев оценки результатив-ности на уровне эмпирических признаков*** *(в том числе и параллельно комментарию, гарантированного* **способа решения** *проблемы) создает предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **В** чем осло-жнение?  **К**ак это осложнение возникло?  **Ч**то делали для устра-нения осло-жнения?  **К**акую еще помощь хо-телось бы получить  для устра-нения осло-жнения? |

**СТАДИЯ 11. ОСОЗНАНИЕ ПРИОРИТЕТНОЙ ГОТОВНОСТИ РЕШАТЬ**

**ЗАДАЧИ, СОПУТСТВУЮЩИЕ СОВЕРШЕНИЮ СДЕЛКИ. *СОЗДАНИЕ***

***УСЛОВИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ СОГЛАСОВАННОСТИ ФУНКЦИОНА-***

***ЛЬНО-РОЛЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА УРОВНЕ ОПЕРАЦИЙ***

Констатировать осознание Инициируемымприоритетной **готовности** решать задачи, сопутствующие совершению сделки (фаза-диагональ 5, этап 2-й, стадия 11).

Именно констатация осознания Инициируемымприоритетной **готовности** решать задачи, сопутствующие совершению сделки, будет служить предпосылкой к осознанию оптимальности **способа решения** проблемы, обусловливающего приоритетную готовность эффективно сотрудничать в дальнейшем (фаза-диагональ 6, стадия 12).

*На данной стадии построения продуктивных отношений* ***создаются условия для повышения согласованности функционально-ролевого взаимодействия на уровне операций*** *(фаза-диагональ 5, этап 2-й, стадия 11).*

*С этой целью в процессе сделки обсуждаются условия, способствующие повышению согласованности функционально-ролевого взаимодействия на этапах совершения сделки.*

|  |
| --- |
| *Здесь раскрывается суть сбалансированности обязательств между Инициируемым и Инициатором (в качестве партнера по договорным обязательствам), которые обеспечивают оптимизацию их взаимодействия на уровне операций.* |

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 11 действия и задать наводящие вопросы.

Таблица 11

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | | |
| **Состояние/пове-**  **дение Иници-**  **ируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы Инициатора** | |
| **П**озитивно восп-ринимает разъяс-не-ние действий на случай, если потребуется пра-вильное оформле-ние документов, сопутствующих сделке.  **Б**лагожелательно относится к проя-влениям уваже-ния и, симпатии.  **И**спытывает пот-ребность в надеж-ных отношениях. | **Р**азвивает сервисное обслуживание  важное для задач Инициируемого.  **П**роводит акции, стимулирующие расширение расширение сотрудничества.  **Г**отовит почву к осознанию Инициируемымоптимально-сти данного **способа решения** проблемы, обусловливаю-щего приоритетную **готовность** эффективно справляться с ней в долгосрочном сотрудничестве.  ***П****утем* ***создания условий для повышения согласован-ности функционально-ролевого взаимодействия на уро-вне операций*** *(в том числе и параллельно комментарию, осознания Инициируемым**приоритетной* **готовности** *решать задачи, сопутствующие совершению сделки) обусловливают предпосылки к дальнейшему развитию продуктивных отношений.* | **Ч**то мы можем сделать для повы-шения эффектив-ности совместной реалиации «дого-ворных обязате-льств», чтобы по-стоянно остава-лось чувство пол-ного удовлетво-рения?  **К**акова Ваша ак-туальная озабо-ченность на дан-ном этапе совер-шения сделки? | |

**СТАДИЯ 12. ОСОЗНАНИЕ ОПТИМАЛЬНОСТИ СПОСОБА РЕШЕНИЯ**

**ПРОБЛЕМЫ, ОБУСЛОВЛИВАЮЩЕГО ПРИОРИТЕТНУЮ ГОТОВНОСТЬ ЭФФЕКТИВНО СОТРУДНИЧАТЬ В ДАЛЬНЕЙШЕМ. *ФОРМИРОВАНИЕ***

***УСТАНОВКИ К ОПТИМИЗАЦИИ ПРОДУКТВНОСТИ ОТНОШЕНИЙ.***

Констатировать осознание Инициируемым полной **оптимальности способа решения** проблемы, обусловли-вающего приоритетную готовность эффективно сотрудничать в дальнейшем (фаза-диагональ 6, стадия 12).

*На данной стадии построения продуктивных отношений* ***обеспечиваются условия для формирование установки к оптимизации продуктвности отношений*** *(фаза-диагональ 6, стадия 12).*

*С этой целью в процессе сделки обсуждаются условия дальнейшего взаимовыгодного сотрудичества.*

|  |
| --- |
| *Здесь раскрываются условия наибольшего благоприятствования, предоставляемые Иницииремому для совершения сделки (в последующем).* |

*При этом, в случае изменения совадающих интересов (стадия 3), сложившиеся отношения оптимизируются в контексте последующих стадий данной технологии (стадии 4-12). Тем самым наращивается потенциал партнерской привлекательности.*

В дополнение к этому важно соотнести свои деяйствия (в качестве Инициатора как сделки, так и построения отношений) с состоянием/певедением Инициируемого и выполнить указанные в табл. 12 действия и задать сопутствующие вопросы.

Таблица 12

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия Инициатора сделки, обусловленные состоянием/поведением Инициируемого** | | |
| **Состояние/поведение Инициируемого** | **Действия Инициатора** | **Вопросы**  **Инициатора** |
| **О**сознает возможность развития сложившейся ситуации.  **Г**отов двигаться в нап-равлении развития сот-рудничества для изме-нения ситуации  к лучшему. | **А**нализирует cпецифику самореализации Инициируемого и его круг общения.  **Г**отовит почву к осознанию Инициируемымцелесообазности:  а) пользования, размещенными на сайте Компании инструментальными средствами, для применения личностных преимуществ с целью оптимизации самореализации в жизнедеятельности;  б) привлечения кандидатов для совершения сделок из своего круга общения вкачестве выгодного и надежного вложения в ликвдную собственность (в харизматический потенцил семьи и т.п.).  ***О****бсуждает с Инициируемым особенности оптимизации межличностных отношений в контексте изменения совадающих интересов.* | **К**акие тен-денции могут проявиться в дальнейшем равитии сложившихся партнерских отношений?  **К**акиеимеются пожелания? |

**ВНИМАНИЕ!**

**Последовательность выполнения стадий, реализованная в матрице, с учетом границ фаз и направлений диагоналей, является универсальным алгоритмом решения любой проблемы, где ощущается потребность повышения мотивации.**

***При этом для поддержания надежности партнерских отношений, вполне достаточно, если один из партнеров владеет рассмотренной технологией.***