

TIPOVI LIČNOSTI

Svi imamo pet osjetila – vid, sluh, miris, okus i dodir. Pomoću njih primamo informacije iz vanjskog svijeta. No jesu li nam svima sva osjetila jednako važna?

Svima je odmah jasno da čovjek, za razliku od nekih životinja, prije svega koristi **vid, sluh i dodir**. No i tu postoji finija podjela.

Postoje ljudi čiji mozak daje prioritet vidu, koji informacije primaju prije svega gledajući svijet oko sebe. Postoje oni koji uglavnom zapažaju svijet slušajući. A postoje i oni kojima je izrazito važan osjet dodira.

U Neurolingvističkom programiranju ti ulazni kanali zovu se sistemi predstavljanja. Kao što to obično biva, većina ljudi jest fleksibilna po tom pitanju te je kod njih jedan od ovih sistema samo malo jače izražen, ali postoje i ekstremi.

Ekstremi se najčešće međusobno ne razumiju.

Vizualci



Ljudi koji svijet najviše doživljavaju vizualno u govoru koriste riječi koje nas upućuju na vizualni način razmišljanja, poput: **gledati, jasno, sjajno, uočiti...**

Vizualne tipove možemo prepoznati po podignutoj glavi, uspravnom držanju, visokom

TIPOVI LIČNOSTI

glasu s nazalnim prizvukom te brzom ritmu govora, kao da se boje da neće stići izreći sve što imaju na umu. Žena vizualac ostat će zaslijepljena ljepotom cipela te će ih i kupiti bez obzira jesu li joj udodne i vjerojatno ćete imati prilike čuti izjave poput "za ljepotu treba malo pretrpjeti."

Loši su u slušanju i pamćenju verbalnih uputa. Većinu onoga što ste im rekli jednostavno će izbrisati i postoji velika vjerojatnost da će se zaklinjati da im takvo što nikada niste rekli. Ne čine to namjerno, već, s obzirom da to nije njihov ulazni kanal, jednostavno - ne čuju.

Kada im nešto govorite, ako vam je cilj da vas čuju dobro je da održavate kontakt očima. Osim što će vas čuti, u njihovom svijetu to predstavlja poštovanje.

Možete ih prepoznati i po tome što će im izvješća ili bilo kakvi pisani materijali biti obogaćeni slikama, grafikonima, tablicama koje su najčešće i obojane raznim bojama. Ukoliko ste predavač, obavezno u svojim predavanjima uklopite nešto vizualno, a prezentacije neka budu obogaćene slikama.

Ljudi koji informacije primaju prvenstveno vizualnim putem čine oko 45 posto ukupne populacije.

Auditivci

Ljudi koji preferiraju auditivni pristup koriste riječi poput: **slušati, govoriti, zvučati**. Njihov je položaj tijela lagano nagnut na jednu stranu i izgledaju kao da su se namjestili da bi bolje čuli. Što se tiče njihova glasa često je melodičan i ritmičan.

TIPOVI LIČNOSTI

Zbog toga što preferiraju zvuk kao ulazni kanal, neće vam napisati mail već će preferirati telefonske razgovore. Dobro je davati im verbalne upute jednu po jednu, jer pamte po koracima.

Čine oko 15 posto populacije.

Kinestetičari

Kinestetički tip ljudi koriste riječi koje su vezane uz bilo koje osjete i osjećaje, poput: **osjetiti, ugodno, dodirnuti, miriše...**

Kinestetičari gledaju dolje, glas im je najčešće dubok i sporije pričaju sa stankama u govoru.

Kinestetičari uče na način da prođu kroz iskustvo, zbog toga im je potrebno malo više vremena nego vizualcima ili auditivcima.



Meni kao jednom tipičnom predstavniku ove "vrste" ništa ne znači kada slušam supruga kako mi nešto objašnjava na računalu.

Ne pomaže mi niti kada gledam, ma koliko sporo on to činio, kako stišće i klikće da bi mi demonstrirao kako nešto radi.

Ne, dok ja ne poklikćem i sama probam, nikako ne mogu reći da sam to savladala.

TIPOVI LIČNOSTI

Ljudi koji svijet poimaju primarno kroz osjetilo dodira čine 40 posto ukupne populacije.

Kako to da se ne razumiju?

Zamislimo razgovor tipičnog kinestetičara (Kruno) i tipičnog vizualca (Pera). Zanesen novim idejama na poslu, Pero objašnjava Kruni svoju viziju nadolazećih projekata.

Sjedi uspravno, gotovo da ne padne sa stolice koliko se nagnje prema naprijed i pokušava ostvariti kontakt oči u oči s Krunom. Pokušava, ali ne uspijeva. Kruno sjedi pored njega i gleda prema dolje, s vremena na vrijeme se oglašava s kojim odobravajućim "ahaaa...mmmm".

Pero, s druge strane, sve više povećava glasnoću svog izlaganja, kao da netko pojačava radio, s obzirom na viziju koja tijekom razgovora postaje sve jasnija i sjajnija. Kako njegovo vizionarstvo doseže vrhunac tako Kruno sve više tone u stolicu, pogled postaje dalji i odsutniji, a "mmmm" postaje još dublje.

Šta se zapravo događa?

Pero je, kao što sam napomenula, **vizualac**. Kada ga ljudi gledaju u oči za njega to znači da ga poštuju. Razgovor je po njegovom mišljenju dvosmjerna ulica u kojoj oba sagovornika jednako glasno, brzo i sa zanimanjem izmjenjuju transakcije.

Ljude koji ne ostvaruju kontakt očima doživljava kao nezainteresirane, kao primjerice Krunu. On mu priča o krucijalnim stvarima, a ovaj ne pokazuje niti zrnice zanimanja za

TIPOVI LIČNOSTI

temu. Pa mogao bi se malo uključiti, barem iz poštovanja prema sugovorniku.

Zapravo toliko je nepristojan da čak niti svom glasu ne daje niti malo dinamike, naprotiv, sjedi kao mrtvo puhalo i uzdiše – takvo je otprilike Perino viđenje cijele situacije.

S druge strane, Kruno je **kinestetičar**.

Kada s nekim razgovara o temama koje ga zanimaju i koje su mu bitne, duboko se koncentrira i procesuirira informacije gledajući dolje u jednu točku. Gledanje sugovornika samo bi ga dekoncentriralo i odvratilo pažnju s teme.

Zbog takve koncentracije i njegov glas postaje dublji i sporiji, opušta se i svaki atom njegova bića posvećen je razgovoru. U razgovoru s Perom totalno ga živcira što mu se ovaj cijelo vrijeme unosi u lice. Stvarno je napasan, sjedi na toj stolici, a Kruni se čini da će mu za trenutak skočiti u krilo.

Zar se ne može malo opustiti i polako mu izreći šta ima, zašto je tako napet? Otprilike tako razmišlja Kruno.

Koje je rješenje?

Poznavanje materije o sistemima predstavljanja kao ulaznim kanalima kojima doživljavamo svijet oko sebe prihvaćamo ideju da **svi ljudi nisu isti** i da naša istina nije jedina istina.

Pero, koji je osvijestio da koristi pretežno vizualni sistem te da postoje ljudi koji koriste druge ulazne kanale u razgovoru s

TIPOVI LIČNOSTI

Krunom prepoznat će njegov način poimanja svijeta i poštovat će to.



Njegova će se slika svijeta na neki način proširiti te će, kada prepozna Krunu kao kinestetičara, zaključiti: "zaista je zainteresiran za ono što pričam", što će nadalje njihovu komunikaciju učiniti lakšom i učinkovitijom.

Ono što bih voljela napomenuti da **NLP**, pa tako i koncept sistema predstavljanja ne podržava generaliziranje. Opis vizualaca, auditivaca i kinestetičara služi nam kao orijentir i pomoć kod upoznavanja drugih ljudi, a nikako kao trpanje ljudi u grupice, ladice, vrećice ili neke druge -ice.

Pretpostavku da netko koristi poseban sistem predstavljanja u stvarnoj komunikaciji svakako trebamo uzeti s oprezom i provjeriti je, budući da većina ljudi samo malo naglašenije koristi jedan sistem predstavljanja.

Za Vaš uspjeh pripremio i uredio,
Refik Hrvić
www.alfa-lider.ws