

Психологические типы в НЛП

НЛП называют магией двадцать первого века. Это уникальная психологическая система, которая может использоваться не только как инструмент психотерапии, но и как инструмент для успешного общения и достижения целей.

НЛП учит тому, что для достижения наиболее хорошего контакта с человеком необходимо с самой первой встречи правильно себя с ним вести. Линия поведения определяется типом собеседника. Всего выделяется четыре таких типа. В основе деления лежит сенсорная система, которую преимущественно использует человек.

Рассмотрим вкратце эти типы:

1. Аудиалы

Эти люди в основном воспринимают окружающее на слух. В их речи часто звучат слова: «послушайте», «слышу вас», «хороший звук». Они уделяют мало внимания внешнему виду собеседника, акцентируясь на его манере говорить и употребляемых высказываниях. Во время разговора эти люди вытягивают шею, могут наклонять голову набок.

2. Визуалы

Основной их инструмент – зрение. Постоянно следя за своим внешним видом, красиво и со вкусом одеваясь, они оценивают окружающих по соответствующим критериям. От них обычно можно услышать слова «посмотрите», «вижу», «хорошее зрелище». В беседе они внимательно смотрят на партнера.

3. Кинестетики

Для них особенно важны чувственные ощущения. Крепкое рукопожатие, периодическое похлопывание по плечу, прикосновения, - вот что важно для них. Во время разговора они будут стоять практически вплотную к собеседнику. Тех, кто избегает такой близости, они будут считать необщительными и сформируют о них негативное впечатление. Их излюбленные выражения: «я чувствую», «хорошие ощущения», «вы ощущаете?».

4. Есть также категория людей, которые вообще не придают значение ни одному из ощущений. Их речь логична, но она механическая, как у робота. Взгляд и мимика не выражают никаких чувств. От собеседника они предпочитают держаться на расстоянии, на шутки не отвечают, а их взгляд направлен сквозь человека. Общаться с ними наиболее сложно.

Определив психологический тип человека по этим простым признакам, вы сможете выбрать нужную линию поведения и надолго построить с ним доброжелательные отношения.