



JAK KOMUNIKOVAT S RŮZNÝMI TYPY LIDÍ

***POCHOPTE SVÉHO KOMUNIKAČNÍHO
PARTNERA***

Marek Vegricht

Úvod do typologie

Možná si občas říkáte, proč je s některými typy lidí jednoduché a příjemné komunikovat, a s jinými to jde velmi obtížně a vznikají konflikty a hádky.

Proč jsou někteří lidé přátelští, otevření, usměvaví a jiní se skoro neusmívají, jsou uzavření do sebe, zaměřují se na detaily nebo vás pořád komandují a říkají vám, co máte dělat.

Tato 4 typová typologie Vám pomůže zorientovat se v tom, jak jednotliví lidé komunikují, na co se zaměřují a co v komunikaci potřebují slyšet, abyste se s nimi domluvili.

Zkuste si nejprve odpovědět na následující otázky:

- Jste více společenský nebo spíše uzavřený, zdrženlivý typ?
- Orientujete se více na lidi a na vztahy, nebo na úkoly, procesy a výsledky?

Každý z nás je osobnost, originál

Zkrátka nenajdeme dva naprosto stejné, identické jedince. Každý z nás je originál. Proto musíme ke každému člověku přistupovat individuálně, snažit se pochopit jeho mapu světa tzn. způsob, jakým přemýšlí, jak se dívá na ostatní, jak komunikuje a jaké má představy o sobě. Jaké jsou jeho potřeby, sny a obavy.

Typologii využijete například v těchto situacích:

- Konflikty a problémy v komunikaci
- Chcete zlepšit osobní i pracovní vztahy
- Uvědomit si, jak komunikují ostatní lidé
- Lépe poznat svoje zákazníky a uzavřít obchod
- Když chcete rozvíjet vzájemnou spolupráci v týmu

“

***Pokud chceme druhé lidi motivovat,
přesvědčit je, inspirovat je nebo s nimi
spolupracovat, musíme mluvit jejich jazykem.***

“

Pojďme se nyní podívat na jednotlivé komunikační typy a na doporučení, jak s nimi jednat.

ANALYTICKÝ TYP

Popis osobnostního typu

Tento typ se zaměřuje na detaily a detailní poznávání a posuzování věcí. Mají zkrátka rádi analyzování úplně všeho. Jsou přesní, precizní, opatrní a systematictí. Potřebují získat pocit jistoty.

Jak je poznáme?

Analytici se moc v komunikaci neprosazují, moc negestikulují, nemají potřebu mluvit a nevyhledávají oční kontakt.

Jsou přesní a je na ně vždy spolehnoutí, že přijdou včas nebo že svou práci odvedou pečlivě. U sebe i u ostatních vyžadují pečlivou práci, potřebují znát jasná pravidla, která pečlivě dodržují a dodržování pravidel vyžadují i od ostatních.

Rozhodují se velmi pomalu a obtížně. Pro své rozhodnutí potřebují mít hodně informací.

Tipy, jak s nimi jednat

- Poskytněte co nejvíce detailů, informací. Buďte velmi přesní.
- Mluvte pomalu a k věci, vše přesně popište.
- Nevynechávejte informace, které se vám mohou zdát nedůležité.
- Poskytněte jim dost času na prostudování případných materiálů.
- Netlačte na ně, když potřebují čas pro své rozhodnutí.

EXPRESIVNÍ TYP

Popis osobnostního typu

Lidé tohoto typu potřebují k životu zážitky a obdiv druhých lidí. Jsou rádi, když jsou středem pozornosti a když sdílí své pocity a emoce s okolím. Umí velmi dobře mluvit a přesvědčovat.

Jak je poznáme?

Vyhledávají vzrušení a zábavu. Mají většinou hodně fantazie a jsou kreativní. Neopírají se o fakta, ale o pocity či přesvědčení.

Vzbuzují důvěru, jsou přesvědčiví. Snadno se seznamují a rychle myslí. Mluví hlasitě, hodně se smějí. Zaměřují se na emoce a okamžité pocity. Je pro ně velmi těžké udržet dlouhodobě pozornost, zvláště když druzí zabíhají do přílišných detailů.

Rádi používají expresivní výrazy, mluví hodně a o sobě, mají vyhraněné názory.

Tipy, jak s nimi jednat

- Chovejte se k nim srdečně, buďte vstřícní, něčím je upoutejte.
- Chcete-li je přesvědčit, použijte nadšení.
- Poskytněte jim prostor ukázat se, zazářit.
- Mluvte o jejich cílech a představách.
- Ptejte se na jejich myšlenky a názory.
- Přicházejte s novinkami a novými tématy.

PŘÁTELSKÝ TYP

Popis osobnostního typu

Orientuje se na vztahy, má potřebu pomáhat a chce, aby ho všichni okolo měli rádi. Podle toho, kolik má vztahů a jak moc ho mají ostatní rádi, tak takovou má dle jeho názoru hodnotu.

Jak je poznáme?

Mají rádi klid, pohodu a dobré vztahy. Jsou citliví, dokáží se vcítit do pocitů ostatních i do situace. Na vytvoření vztahu s ostatními potřebují více času. Neradi poslouchají nepříjemné věci, nemají rádi kritiku. Mají rádi jistotu, i když sami sebou si moc jistí nejsou. Jsou trpěliví, klidně vás vyslechnou a nebudou vás přerušovat. Rozhodují se velmi pomalu a nesnášejí přílišný tlak. Bojí se, že by špatným rozhodnutím “někoho” poškodili, ztratili dobré vztahy.

Tipy, jak s nimi jednat

- Chovejte se k nim přátelsky a vytvořte přátelskou atmosféru.
- Nevytvářejte přílišný tlak a dejte dostatek času pro jejich vlastní rozhodnutí.
- Chovejte se uvolněně a pokuste se navázat osobní vztah.
- Zjišťujte jejich názor a pokuste se získat jejich důvěru.
- Ujišťujte, že jejich rozhodnutí nebude riskantní.

ŘÍDÍCÍ TYP

Popis osobnostního typu

Rád řídí svůj život a situace. Nezáleží mu na tom, co si o něm myslí ti ostatní. Orientuje se na cíle a na výsledek. Ví přesně co chce. Chce mít svůj život pod kontrolou. Mít nad věcmi kontrolu a sám rozhodovat.

Jak je poznáme?

Je orientovaný na výkon. Vyhledává náročné situace a úkoly. Mluví jasně, stručně a hlasitě. Ví, co chce a je zaměřený na úspěch.

Nepouští si lidi k tělu. Je náročný vůči sobě i ostatním. Velmi nerad ztrácí čas. Rád vede rozhovor. Pohotově odpovídá na otázky. Opírá se o fakta. Na všechno má svůj názor. Dokáže se rychle zorientovat v problému a rychle nalezne nejvýhodnější řešení.

Tipy, jak s nimi jednat

- Nemá čas a trpělivost na zbytečné řeči o počasí
- Mluvte jasně, krátce a k věci. Nenechte se zaskočit rychlým rozhodováním.
- Vystupujte sebejistě, ale nebuďte mu konkurencí.
- Neříkejte mu, co a jak má dělat, co je pro něj výhodné a dobré.
- Jasná fakta jsou zde více než slova.
- Přílišné emocionální reakce a přílišné nadšení může působit nedůvěryhodně.

Závěr

Všechny komunikační typy mají své silné, ale i slabé stránky. A každý komunikační typ přináší do komunikace něco dobrého, pozitivního a inspirujícího.

Důležité pro nás je, abychom znali svůj vlastní komunikační typ a věděli, jak se v komunikaci projevujeme my sami. Co nás štve, co nemáme rádi a co nám na těch ostatních vadí. Měli bychom vědět, co v komunikaci potřebují ti ostatní a na co se zaměřují, protože potom bude naše komunikace fungovat a nebude plná konfliktů a hádek.

Zkuste nehodnotit ty ostatní, ale spíše si všimněte jejich chování. Pozorujte rozdílnosti mezi lidmi, všimněte si, jak lidé komunikují a na co se v komunikaci zaměřují. A podle toho potom upravte svou vlastní komunikaci.

Ze své vlastní zkušenosti vím, že když změníte způsob, jakým komunikujete a jakým nahlížíte na ty ostatní, tak se vám najednou bude v komunikaci s ostatními dařit tak nějak lépe. Najednou zmizí spousta zbytečných konfliktů a hádek.

Hodně štěstí.

Marek Vegricht

O autorovi



Marek Vegrícht pracuje jako **osobní kouč a lektor** **profesních dovedností**.

Školí a koučuje pracovní týmy v těchto oblastech:

- Komunikace, zvládání konfliktů, asertivita
- Vedení lidí a pracovních týmů
- Jak správně motivovat zaměstnance
- Obchodní dovednosti, zvládání námitek
- Řízení své osobní produktivity, řízení času
- Prezentační dovednosti