



Come riconoscere la personalità del nostro interlocutore

SOGGETTO VISIVO

Il soggetto visivo si concentra sull'osservare il mondo esterno, essendo per natura attirato da immagini e colori.

Ama immaginare, progettare, ed al suo interno "visualizza" i concetti creando immagini mentali e rappresentazioni visive interiori.

La sua gestualità è caratterizzata da ampi gesti verso l'esterno e verso l'alto, è come indicasse e disegnasse in aria i concetti che sta esprimendo; tende a privilegiare posizioni non troppo ravvicinate per poter osservare meglio ciò che accade intorno.

Rivolge spesso gli occhi e la testa verso l'alto, parla velocemente, utilizzando poche pause e con vere e proprie raffiche di parole. Predilige una respirazione toracica, alta e poco profonda.

Utilizzerà espressioni che al loro interno contengono aggettivi e sostantivi che richiamano il senso della vista:

"**Vedo** molto bene questo nuovo progetto!"

"A prima **vista** mi sembra un buon affare!"

"Meglio **vedere il quadro** completo della situazione prima della riunione."

"**Guarda**, facciamo così..."

ESPRESSIONI: punto di vista; senza ombra di dubbio; vedere allo stesso modo; mettere a fuoco; in prospettiva; dare un'occhiata; in vista di...; mettere nero su bianco; combinarne di tutti i colori.

SOSTANTIVI: vista; visione; immagine; prospettiva; occhio; occhiata; sguardo; luminosità; buio; colore; tinta; tono; apparizione; luce; aspetto; immaginazione; impressione; apparenza; panorama; quadro.

VERBI: vedere; immaginare; apparire; sembrare; in-

quadrare; colorare; scorgere; adocchiare; nascondere; visualizzare; ammirare; scrutare; guardare; arrossire; sbiancare; chiarire.

AGGETTIVI: chiaro; luminoso; scuro; brillante; opaco; colorato; ombreggiato; ombroso; ammirato; pallido; candido; trasparente; splendente; inimmaginabile.

SOGGETTO AUDITIVO

Il soggetto uditivo si concentra sul suono e sulla parola, è attratto dalle melodie, dai ritmi, dai rumori. Predilige il dialogo e la discussione ed al suo interno tende a collegare i concetti assimilati con suoni e discorsi.

Normalmente muove gli occhi lateralmente sul piano orizzontale, i movimenti del corpo sono uniformi e ritmici, quasi volessero seguire un immaginario spartito. Spesso inclina la testa sul lato e tende l'orecchio come per ascoltare meglio. La respirazione è uniforme e diaframmatica.

Tende a toccarsi le orecchie e a fare dei gesti (ad esempio roteare l'indice) vicino alle orecchie.

Il suo parlato è caratterizzato da una cadenza ritmata e regolare, pause importanti ed un'accurata selezione delle parole.

Nelle sue espressioni emergeranno contenuti che richiamano il senso dell'udito:

"Questo progetto di marketing farà **parlare** di sè!"

"Il Suo intervento in riunione mi è **suonato** molto strano."

"**Direi** che potremmo descrivere in dettaglio il progetto"

"**Senti**, è meglio se facciamo così!"

ESPRESSIONI: mettere la pulce nell'orecchio; fare orecchi da mercante; avere voce in capitolo; corre voce; dirlo chiaro e tondo; musica per le mie orecchie; l'ho già sentito; per così dire.

SOSTANTIVI: udito; dialogo; ascolto; suono; armonia; rumore; rombo; boato; silenzio; parola; discorso; musica; melodia; canto; brusio; urlo; grido; sussurro; sviolinata; canzone; ritmo; tonalità; nota; eco.

VERBI: sentire; ascoltare; udire; bisbigliare; parlare; urlare; chiacchierare; sussurrare; chiedere; rispondere; comporre; replicare; interrogare; raccontare; suonare; amplificare; origliare; confidare; riferire.

AGGETTIVI: ritmato; scandito; melodioso; armonioso; disarmonico; stonato; altisonante; silenzioso; rumoroso; dissonante; amplificato; sonoro; inaudito.

SOGGETTO CENESTESICO

Il soggetto cenestesico è concentrato sulle sensazioni corporee (liscio, ruvido, caldo, freddo, asciutto, bagnato, profumi) ed è guidato nella rappresentazione della realtà da sensazioni fisiche e viscerali.

E' amante della manualità e costruisce fisicamente, prediligendo esperienze pratiche ed attività di gruppo.

La sua gestualità "centripeta" ovvero poco ampia e rivolta verso se stesso, è frequente e tende ad utilizzare oggetti.

Gli occhi sono rivolti verso il basso, come lo è la testa. La respirazione è addominale caratterizzata da lunghi e profondi respiri.

Tende spesso a toccarsi il petto, la pancia, il naso. Cerca un contatto fisico con l'interlocutore (gli prende la mano, gli tocca la spalla) ed il suo colore della pelle si altera facilmente in base alle emozioni che sta vivendo (arrossisce frequentemente).

Parla lentamente, con lunghe pause. Il para-verbale è caratterizzato da un tono pacato ed un volume basso della voce.

Utilizzerà espressioni che contengono forti richiami alle sensazioni corporee:

"Ho la **sensazione** che questo progetto prenderà piede!"

"Teniamoci **in contatto!**"

"Questo affare **puzza di bruciato.**"

"Dobbiamo fargli **toccare con mano** la qualità del nostro prodotto"

ESPRESSIONI: pelle d'oca; piedi per terra; peli sulla lingua; puzza sotto il naso; tenere in sospeso;

tagliare corto; venire al sodo; avere tatto; fare il duro; avere modi ruvidi; scherzi di cattivo gusto; rimanere a bocca asciutta; essere di bocca buona; conto salato; avere un buon naso; fiutare l'inganno.

VERBI: toccare; tastare; accarezzare; plasmare; stimolare; premere; modellare; urtare; stringere; riscaldare; addolcire; degustare; assaporare; inasprire; dissetare; saziare; odorare; profumare; fiutare.

SOSTANTIVI: presa; tocco; manipolazione; ruvidità; crescita; morbidezza; pesantezza; dolore; passione; brivido; calore; freddo; materia; peso; dolcezza; bontà; delicatezza; sapore; amarezza; lingua; palato; saliva; acquolina; appetito; sazietà; fiuto; odore; profumo; fragranza.

AGGETTIVI: pesante; palpabile; tangibile; liscio; concreto; morbido; ruvido; caldo; appiccicoso; fresco; levigato; dolce; amaro; aspro; salato; acido; cremoso; piccante; gustoso; frizzante; succoso; profumato; inebriante; fragrante; speziato; aromatico; soave.

Alla luce di questi dettagli, una comunicazione efficace richiede che quando si interagisce con qualcuno, si usi lo stesso sistema rappresentazionale di chi ci parla.

Ciò è indispensabile per sintonizzarsi sulle stesse frequenze e poter proseguire la conversazione con armonia ed intesa. Se ripenso a quella sera, io ribattevo a Carlo utilizzando un sistema rappresentazionale differente da quello che lui utilizzava con me. Non dico che la sintonia dei due sistemi non mi avrebbe portato alla reazione che ho avuto alla sua notizia, ma sicuramente avrebbe potuto facilitare ad entrambi la reciproca comprensione.

Per esser più chiari facciamo l'esempio di un venditore d'auto che illustra con toni alti e marcati ad un cliente uditivo la quantità di colori e cromature possibili per quel modello di vettura. Secondo voi avrà successo? Difficile pensare che il cliente si faccia impressionare da qualcosa che non lo colpisce! Egli sicuramente sarebbe molto più interessato a sentir parlare del rombo del motore e della silenziosità degli interni! Per il venditore capire ed utilizzare lo stesso canale sensoriale del cliente sarebbe stato molto più utile e positivo nella chiusura della trattativa.

... continua
sul prossimo
numero...