V-A-K-AD

*Tham khảo: https://vinskills.vn/*

Chúng ta thường xử lý thông tin theo 4 cách riêng biệt, gọi là

Thị giác (V),

Thính giác (A),

Cảm xúc (K)

và Nội tâm (AD).

Đây là 4 tính cách cơ bản đại diện cho tính cách con người tiếp nhận thông tin thông qua 5 giác quan và cách điển hình mà chúng ta giao tiếp với thế giới bên ngoài.

Khi thông tin đi vào não bộ, nó mang ý nghĩa và hình thành lên trải nghiệm khách quan về thế giới xung quanh.

Đây là hình ảnh nhận diện của chúng ta gọi là sự nhận thức.

Mặc dùng chúng ta ai cũng sử dụng hệ thống nhận diện này, chúng ta đều có thiên hướng riêng về một tuýp người nào đó, tương tự như chúng ta mỗi người thích một loại đồ ăn riêng.

Nhận diện tính cách là một công cụ cực kỳ hữu hiệu giúp các nhà quản lý, lãnh đạo, những người làm về bán hàng, marketing giao tiếp hiệu quả hơn, giải quyết vấn đề và ra quyết định tốt hơn… Ngoài ra nó còn giúp bạn trong cuộc sống hàng ngày cũng như trong công việc.

## KIỂU NGƯỜI THỊ GIÁC **(**V – VISUAL)

Người thị giác tiếp thu bằng cách nhìn và ghi nhớ bằng hình ảnh. Họ dễ phân tâm nếu phải nghe những thông tin, văn bản dài. Hình thức là cái quan trọng với họ. Một hình ảnh tốt hơn ngàn lời nói. Nếu muốn giao tiếp tốt với người thị giác, hãy cho họ xem hình ảnh, phim, video, slide trình chiếu. Đặc biệt khi nói chuyện nên dùng từ ngữ trực quan.

### TIP ĐỂ GIAO TIẾP VỚI NGƯỜI THỊ GIÁC

* Sử dụng các biểu đồ, đồ thị, tranh minh họa hoặc các dụng cụ bổ trợ hình ảnh khác.
* Sử dụng nhiều màu sắc
* Sử dụng dàn ý, sơ đồ tư duy, khung chương trình… hỗ trợ cho việc đọc và viết các ghi chú.
* Giao tiếp bằng mắt, cử chỉ để họ tập trung.
* Giúp họ ghi chú, hoặc đọc lại ghi chép liên quan đến cuộc trao đổi
* Giúp họ tưởng tượng ra chủ đề hoặc các vấn đề liên quan đến chủ đề đang thảo luận.
* Đặt câu hỏi để họ tập trung.

## KIỂU NGƯỜI THÍNH GIÁC(A – AUDITORY)

Người thính giác tiếp thu bằng cách lắng nghe. Hãy chọn từ ngữ của bạn một cách cẩn thận khi nói chuyện với một người thính giác. Họ có thể dễ dàng bị phân tâm bởi tiếng ồn bởi vì họ đang lắng nghe một cách chăm chú. Họ thích âm nhạc, sách nói và nói chuyện trên điện thoại.

Điều này có nghĩa là họ sẽ quan tâm đến các cuộc hội thảo qua điện đàm hoặc các cuộc họp hội nghị. Người thính giác sẽ ghi nhớ theo các bước, thủ tục và trình tự vậy nên cấu trúc trong giao tiếp của bạn sẽ rất quan trọng. Họ phản ứng với giọng nói và lời nói , và muốn được cho biết bạn đang làm như thế nào.

### TIP ĐỂ GIAO TIẾP VỚI NGƯỜI THÍNH GIÁC

* Đọc thành tiếng các đoạn văn bản và thể hiện ý bằng lời nói
* Tham gia họp nhóm, trao đổi và thảo luận thường xuyên để trao đổi và giúp ghi nhớ thông tin mới
* Chọn vị trí không gian yên tĩnh và tránh các tiếng ồn, việc mở nhạc nền không lời sẽ giúp cô lập với các tiếng ồn bên ngoài
* Sử dụng các hoạt động liên quan tới thính giác như tập kích não (Brainstorming ) thảo luận nhóm.

## KIỂU NGƯỜI VẬN ĐỘNG **(**K – KINESTHETIC)

Người vận động tiếp thu bằng cách thực hiện, di chuyển, chạm, cầm nắm hoặc bằng các hoạt động khác. Họ sẽ thường xuyên di chuyển, nói chuyện chậm hơn và thở dốc. Thông thường người vận động sẽ dùng nhiều từ hơn để diễn đạt những gì họ đang cố gắng để nói. Quan tâm của họ là trong cách nhận BIẾT, ví dụ: – Liệu nó cảm thấy đúng không? Hay nó mang lại cho họ một cảm giác tốt?

### TIP ĐỂ GIAO TIẾP VỚI NGƯỜI VẬN ĐỘNG

* Giúp họ quan sát, thực hành và tiếp xúc thực tế
* Làm việc nhóm, mô phỏng, giả lập tình huống và kết quả
* Di chuyển tới lui, đọc to các thông tin để tiếp thu tốt nhất
* Ôn lại các thông tin khi đang tập thể thao hoặc đang vận động
* Phân thời gian tiếp thu, nghỉ ngơi hợp lý, không nên ở một chỗ trong thời gian quá dài
* Nên có vật dụng và các món đồ chơi nhỏ để giữ tay chân luôn bận rộn, điều này sẽ giúp tăng khả năng tập trung hơn.
* Họ ghi nhớ bằng cách làm hoặc bằng cách đi qua một cái gì đó

## KIỂU NGƯỜI NỘI TÂM (AD **–**AUDITORY DIGITAL)

Người nội tâm có biểu hiện của cả ba nhóm tiếp thu trên. Thích bằng chứng, phân tích, lý lẽ; hay tự đưa ra quyết định nội tâm cho mình. Họ thường dành một quãng thời gian để nói chuyện với bản thân mình. Họ sẽ muốn biết nếu chương trình của bạn có ý nghĩa, rõ ràng và đủ bằng chứng thuyết phục.

### TIP ĐỂ GIAO TIẾP VỚI NGƯỜI NỘI TÂM

* Cung cấp nội dung cụ thể, chi tiết, có bằng chứng thuyết phục
* Cho họ thời gian để phân tích, suy nghĩ.

Trong thực tế, bạn cần áp dụng cả bốn cách trên để giúp truyền tải thông tin cách hiệu quả. Tuy nhiên, để chiếm cảm tình trong các cuộc giao tiếp, bạn cần phán đoán và truyền tải thông tin đúng cách đến từng kiểu người.

“Biết người biết ta trăm trận trăm thắng”