



www.uventas.com
Universidad de los Ventas

¡ Ayudándole a vender más, y a mercadearse usted como persona ! ®

Los 4 Estilos Psicológicos de la Comunicación

EL REFLEXIVO	EL EMOTIVO	EL INTUITIVO	EL SENSIBLE
<p>Es ordenado y estructurado. No se precipita para llegar a una conclusión. Gusta de reflexionar las cosas. Pero cuando toma una decisión se apega a ella.</p> <p>Es pulcro y ordenado. Ello incluso se manifiesta en una manera de vestir más bien tradicional o formal. Puede ahogarse en detalles, pecar de rígido y dogmático e incluso parecer aburrido. Cada cosa en su lugar. Tiene una conversación pausada. Generalmente su volumen de voz es bajo. Gusta de palabras como "cauteloso", "concreto", "análisis", "comprobar", "revisar".</p> <p>Planea todo con cuidado. No confía mucho en las otras personas, especialmente si son más jóvenes que él. Quiero que le den todos los detalles. Quiero sentir que él tomó la decisión, no que la impusieron ni se la vendieron. Su saludo de mano es más frío, más corto, menos cálido. Gusta de seguir instrucciones de manuales paso a paso. Aunque esto no siempre es así, a medida que la persona va madurando, se vuelve más reflexiva. Algunas profesiones típicas son: ingenieros, peritos en análisis de datos, investigadores, abogados, contadores, maestros. Auditivos-Visuales. Hemisferio cerebral dominante: izquierdo.</p>	<p>Es espontáneo. Ama a la gente y gusta de estar con ella. (Es gregario.) Ama la aventura. Lo prueba todo y gusta de experimentar cosas nuevas. Deciden más conforme a su sentimiento, ya sea amistad o en la compra de un carro. Son autocomplacientes. Hablan y escriben con calidez. Prefieren los estilos y colores brillantes, alegres, efectistas. Prefieren el tipo de ropa informal. Les encanta el aire libre. Son amables y cordiales y les importa mucho el "pertenecer" y sentirse identificados con sus grupos de referencia. Su volumen de voz generalmente va de normal a alto. A veces hablan más rápido que el promedio. Su saludo de mano es más cálido. Son más táctiles; tienden a estrechar más la mano y mirar más a los ojos. Se les nota generalmente más "parlanchines" y sonrientes que el promedio. Toman decisiones rápido, a veces sin pensar en las consecuencias. Prefieren no seguir las instrucciones en un manual, sino más bien intentar llegar a un resultado por ellos mismos. Algunas profesiones típicas son: artistas, vendedores, literatos, trabajadores sociales. Tienden a ser más visuales que auditivos. Hemisferio cerebral dominante: derecho.</p>	<p>Es futurista e imaginativo. Le atraen los juegos que ponen a prueba la inteligencia. (Se les puede ver armando "cubos rubik", y jugando juegos de computadora que representen un reto.) Les fastidian los detalles mecánicos. Se les nota a veces "distráidos". (Ejemplo: Albert Einstein.) Aunque no son anti-gregarios, prefieren labores y trabajos en donde puedan estar más tiempo solos. Eso los proyecta a veces como solitarios o ensimismados. Tienden a hablar despacio y bajo y les gusta filosofar, explicar cuestiones complicadas y enseñar. Son inflexibles y poco prácticos. Proceden de un modo imprevisible. Son indecisos. Brincan de situación en situación. Gustan de palabras como "nuevo", "creativo", "experimento", "proyecto", "laboratorio", "mejorar". Buscan lo escondido, lo oculto, lo diferente. Algunas profesiones típicas son: inventores, científicos, arquitectos, informáticos, investigadores, artistas. Hemisferio cerebral dominante: los científicos concuerdan que manejan un interesante balance de ambos, de acuerdo con diferentes circunstancias. Tienden a ser tanto visuales como auditivos, pero aparentemente domina la tendencia visual.</p>	<p>Es animoso, ágil, persigue una meta. Le complace la emoción y obtener un resultado inmediato. Gustan de profesiones cortas y de proyectos en los que puedan visualizar pronto resultados. No le importan los riesgos. Exigen y dan fidelidad absoluta. Les interesa mucho quedar bien con las demás personas, no herir sentimientos y ser aceptados social y grupalmente. Son cálidos al hablar y al escribir. Al dar la mano se les nota muy táctiles y seguros, pero sin tender "apabullar" a los demás. No se preocupan demasiado por lo superficial. Les basta con lo esencial. Son dadvivosos, ideales. Son del tipo de personas que "se quitan el bocado de la boca" para dárselo a otros. Les importa el bienestar ajeno. Se identifican con causas filantrópicas, de bien social. Suelen involucrarse con grupos voluntarios como Cruz Roja, Bomberos y similares. Gustan de palabras como "urgente", "hoy", "resultados". Ven la belleza donde quizá otros no la vean. Algunas ocupaciones típicas son: ecologistas, filósofos, guerrilleros, empresarios, idealistas. Tienden a ser más kinestésicos. Hemisferio cerebral dominante: derecho.</p>

¿Cuál es mi estilo de Comunicación?

Para contestar a esta pregunta, complete la siguiente prueba, anotando un 4 en el cuadro correspondiente a la palabra o frase que más lo describa a usted, un 1 en la que menos lo describa a usted, y un 2 ó un 3 de acuerdo con menor o mayor coincidencia con su forma de ser. Todas las preguntas deben tener al final los cuatro cuadros anotados con un número, el cual no se repite por pregunta.

1	Puntos:	Creo dar a los demás la impresión de ser:		2	Puntos:	Procuro que mi trabajo:	
		A	Práctico.			A	Sea fructífero, de tal manera que justifique el tiempo y los esfuerzos que le dedico.
		B	Emotivo.			B	Sea estimulante y que otros participen en él.
		C	Sagaz.			C	Esté bien planeado.
		D	Intelectual.			D	Brinde algo nuevo.

3	Puntos:	Mi tiempo vale mucho, y por eso quiero:		4	Puntos:	Disfruto que me consideren una persona:	
		A	Que mis actividades sean trascendentes.			A	Que lleva a cabo lo que emprende.
		B	Que mis actos signifiquen algo para mis nietos.			B	Cordial y dotada de capacidad creadora.
		C	Emplearlo según un programa previamente trazado.			C	Que sabe adónde va.
		D	Prepararme para el porvenir.			D	Inteligente y con aspiraciones.

5	Puntos:	Me siento satisfecho cuando:		6	Puntos:	Si se me presiona, tiendo a:	
		A	Hago más de lo esperado.			A	Reaccionar en el acto.
		B	Le soy útil a algún amigo.			B	Dejarme arrastrar por mis sentimientos.
		C	He resuelto un problema gracias a que lo analicé.			C	Criticar a quienes me presionaron.
		D	Puedo asociar alguna idea con otra.			D	Aislarme en mis propios pensamientos y cavilaciones.

<p>Ahora sume los números de los cuadros "A", "B", "C" y "D", que corresponden respectivamente al (A)Sensible, (B)Emotivo, (C)Reflexivo y (D)Intuitivo. La puntuación más alta le dirá cuál es su estilo fundamental (dominante) de comunicación; la que siga se refiere a su estilo secundario, y así sucesivamente.</p> <p><i>Esta prueba fue extractada del CST (Communications Styles Technology), Training Associates Press, Dallas Training Institute. Dallas, Texas, USA.</i></p>	A	B	C	D
	TOTAL:			