

Test: sei un tipo Visivo, Auditivo o Cenesiastico?

Scegli e segna con una "X", una sola delle tre risposte possibili ad ogni situazione descritta.

1. Quando devo comunicare un'idea importante ad altre persone:

- a. cerco di dar loro un quadro della situazione
- b. mi concentro sulla sensazione che intendo trasmettere
- c. scelgo con estrema cura le parole che spiegano la mia idea.

2. Di un discorso importante ricordo maggiormente:

- a. le precise parole utilizzate in quel frangente
- b. le espressioni del viso degli interlocutori
- c. la sensazione particolarmente positiva che ho provato

3. Per credere a qualcuno ritengo che sia importante:

- a. la sensazione di fiducia che trasmette
- b. l'immagine trasmessa
- c. la competenza e la preparazione espressa attraverso le parole

4. Per comunicare efficacemente ho bisogno:

- a. di sentirmi sicuro
- b. di preparare il discorso
- c. di immaginarmi la situazione

5. Prima di un intervento (in un discorso, in una riunione, in un gruppo):

- a. scrivo con cura una traccia dei punti da esporre
- b. mi occupo di trasmettere le mie sensazioni sull'argomento
- c. mi preparo alcune parole chiave

6. Alla fine di un mio intervento in pubblico valuto la mia efficacia:

- a. sperando che qualcuno me lo dica apertamente
- b. lo vedo dai volti delle persone
- c. lo sento nell'aria

7. Di una persona incontrata tanto tempo fa:

- a. ricordo il viso ma non il nome
- b. ricordo benissimo il nome
- c. ricordo la sensazione (positiva o negativa) che mi trasmetteva

8. Dei tempi della scuola ricordo di più:

- a. le pene o le soddisfazioni
- b. le facce dei compagni o dei professori
- c. le voci dei compagni o dei professori

9. Di una persona appena conosciuta mi colpisce di più:

- a. le sue parole e il suo eloquio
- b. come é vestita
- c. le sensazioni che mi trasmette

10. Alla fine di un mio intervento in pubblico ritengo che sarà ricordato più di ogni altra cosa:

- a. alcuni passaggi del mio discorso
- b. il "succo" del mio intervento
- c. alcune immagini che ho trasmesso

11. A parità di condizioni cosa deve essere presente nella mia vacanza ideale:

- a. La possibilità di parlare con la gente
- b. immergersi nell'ambiente
- c. vedere posti nuovi

12. Quando devo acquistare qualcosa:

- a. ho già visto cosa desidero e quindi so già cosa comprare
- b. compro d'impulso se una cosa mi piace davvero
- c. mi lascio consigliare prima di comprare.

La chiave di lettura

1: (a) V (b) K (c) A

2: (a) A (b) V (c) K

3: (a) K (b) V (c) A

4: (a) K (b) A (c) V

5: (a) V (b) K (c) A

6: (a) A (b) V (c) K

7: (a) V (b) A (c) K

8: (a) K (b) V (c) A

9: (a) A (b) V (c) K

10: (a) A (b) K (c) V

11: (a) A (b) K (c) V

12: (a) V (b) K (c) A

I TRE PROFILI

Il tipo V (visivo)

È una persona sensibile alla sfera visiva dell'esperienza. Il suo motto è: "La prima immagine è quella che conta". Cura molto l'abbigliamento, ha notevole gusto estetico (abbigliamento, arredamento, design). È attento agli aspetti formali nel rapporto interpersonale. Mantiene una certa distanza psicologica e spaziale dai suoi interlocutori. Ha buona capacità di sintesi. La sua miglior dote: riesce a far immaginare vividamente ai suoi interlocutori ciò che dice. Il suo peggior difetto: spesso si distrae. Valuta le persone in base alla loro immagine esteriore.

Il tipo A (auditivo)

È una persona sensibile alla sfera auditiva e linguistica dell'esperienza. Il suo motto è: "le prime parole sono quelle che contano". Cura molto il proprio linguaggio e sceglie con cura le parole. Ama fare domande e riceverle. È un fine parlatore, effettua frequenti citazioni. Gestisce abilmente le pause del silenzio. Scava tra le parole dei suoi interlocutori. Registra fedelmente e ricorda con precisione le parole ascoltate. La sua miglior dote: incanta le persone con il suo eloquio ricercato. Il suo peggior difetto: può essere prolisso e tende a 'parlarsi addosso'. Valuta le persone in base a come parlano e cosa dicono.

Il tipo K (cenestesico)

È una persona estremamente sensibile alle sensazioni che prova in certi momenti. Il suo motto è: "La prima impressione è quella che conta". È sensibile al cosiddetto "effetto pelle". Crea un feeling immediato con le persone. È portato verso il lato concreto delle cose. È capace di prendere importanti decisioni agendo d'impulso nel giro di pochi secondi. Ricerca il contatto fisico con le persone (spesso le tocca quando parla). Azzera le barriere e i formalismi con i suoi interlocutori. La sua miglior dote: ha un ottimo 'fiuto'. Il suo peggior difetto: talvolta è troppo impulsivo. Valuta le persone in base alla sensazione di fiducia che prova.