

TIPS DE CONOCIMIENTO: No. 17

Por: Rogelio Carrillo Penso



TIPO DE PERSONALIDAD	RACIONAL	SENSITIVO	INTUITIVO	ACTIVO
TIEMPO EN QUE SE DESENVUELVE	PASADO, PRESENTE Y FUTURO	PASADO	FUTURO	PRESENTE
FORTALEZA	Capacidad de Análisis	Influenciar	Visionar	Capacidad para Tomar Decisiones
DEBILIDAD	Dificultad para Tomar Decisiones	Subjetivo	Le Cuesta Concretar	Impulsivo
ESTILO DE LENGUAJE UTILIZADO	Analicemos, Evaluemos, Veamos otro ángulo... Pero y si..... ¿Que pasaría si...?	Acervo, Raíces, Tradición, Respeto, Trayectoria, Nuestra Gente, Ven acá...	Planifiquemos, Soñemos, ¿Que te Gustaría? ¿Cómo Podríamos ¡Siganme los buenos!	Ya, Ahora, Al Grano... Concretemos, ¡El tiempo es corto!
SON BUENOS PARA.....	Evaluar Escenarios Planificación y Control Generar Ideas Hacer Seguimiento Administrar, Finanzas Big Picture Idear Estrategias Investigar Trabajar con Números	Enseñar, Liderizar Motivar, Artes Persuadir, Convencer Convocar voluntades Crear Relaciones Crear Dependencias Abogado del Diablo Lograr Consensos	Convocar voluntades Construir Relaciones Liderizar, Facultar Planificar, Comunicar Hacer Equipo Solucionar Confrontaciones Innovar, Crear Crear Confianza	Vender Motorizar, Ejecutar Converger Operaciones Actuar Buscar Soluciones Prácticas Reducir Costos
DEBE EXISTIR ARMONÍA ENTRE LO QUE SOMOS Y CÓMO ACTUAMOS				

Arquetipos de Personalidad de Carl Jung.

Todo gerente debería interesarse por saber qué aspectos influyen sobre sus subalternos cuando deben tomar decisiones, qué limitaciones enfrentan, cuales son sus puntos fuertes y cómo detectarlos.

PERSONALIDAD RACIONAL: Este tipo de individuo se desenvuelve en el tiempo **Pasado, Presente y Futuro**. Su fortaleza está en la capacidad de **analizar** en profundidad una situación, pero su gran debilidad está en **tomar decisiones**. Estas personas son el ejemplo típico de lo que llamamos **"La Parálisis del Análisis"**, siempre conseguirán una razón nueva para no decidir: *"Busquemos más data, el escenario no está claro, evaluemos de nuevo, estudiemos qué pasaría si..."* y este es el precisamente el lenguaje que utilizan. Tienen un lenguaje de **"Nosotros."**

PERSONALIDAD SENSITIVA: Se desempeña principalmente en el **pasado**. Su verdadera fortaleza está en la capacidad de **influenciar** a los demás, de arrastrar gente, de convocar, de

convencer. Su gran debilidad es que es **subjetivo** en la toma de decisiones, no cree en la data cruda sino en lo que él aprecia que la data significa. Tuerce un poco las cosas a su conveniencia por lo que tener una persona que le sirva de caja de resonancia puede mejorar su capacidad de decidir. Es impaciente, sobre todo para negociar sus ideas. Su lenguaje es de **"Yo."** Su mensaje tiene un fondo de historia, de tradiciones, de acervo, de legado, habla mucho de sus raíces y de su trayectoria.

PERSONALIDAD INTUITIVA: Se desenvuelve principalmente en el **futuro**. Es capaz de **visionar**, y de dibujar esa visión en el futuro, de imaginar y soñar. Su gran debilidad es **concretar**, son personas que se relacionan y caen bien pero divagan, se van del centro. Son abiertos a oír. Tienen un lenguaje de **"Nosotros:"** *"Planifiquemos este proyecto, vamos a trabajarlo, constuyámoslo, oigamos."*

PERSONALIDAD ACTIVA: Viven en tiempo **presente**, toman decisiones rápidamente, hasta impulsivamente, son impacientes y **reactivos**, no "tienen Tiempo" para estar oyendo "payadas," brincan del plan a la acción por lo que son propensos a estrellarse. Casi todos los vendedores caen en este estilo de liderazgo. Tienen un lenguaje de **"Ellos."** Sobreevaloran sus fortalezas.

No necesariamente un estilo es bueno y otro malo, es bueno conocer a su gente pero lo verdaderamente importante es integrar las fortalezas de cada uno y reducir sus limitaciones.

En otras palabras:

Asegurarnos de montar a la gente correcta en el autobús, y que los que tenemos montados en el autobús estén sentados en los asientos correctos.