

Apéndice A

Tabla guía para entender mejor el manejo de información y preferencias de aprendizaje

| | VISUAL | AUDITIVO | KINESTESICO /SENSORIAL |
|-------------|--|---|--|
| Conducta | <ul style="list-style-type: none"> → Organizado, ordenado, observador y tranquilo. → Preocupado por su aspecto. → Se le ven las emociones en la cara. | <ul style="list-style-type: none"> → Habla solo, se distrae fácilmente. → Mueve los labios al leer. → Facilidad de palabra. → No le preocupa tanto su aspecto. → Monopoliza la conversación. → Le gusta la música. → Modula el tono y timbre de voz. → Expresa sus emociones verbalmente. | <ul style="list-style-type: none"> → Responde a las muestras físicas de cariño. → Le gusta tocar, sentir. → Se mueve y gesticula mucho. → Sale bien arreglado de casa, pero en seguida se arruga, porque no para de moverse. → Tono de voz más bajo, pero habla alto. → Expresa sus emociones con movimientos. |
| Aprendizaje | <ul style="list-style-type: none"> → Aprende lo que ve. → Necesita una visión detallada y saber a dónde va. → Le cuesta recordar lo que oye. | <ul style="list-style-type: none"> → Aprende lo que oye a base de repetirse a si mismo paso a paso todo el proceso. → Si se olvida de un solo paso se pierde. → No tiene una visión global. | <ul style="list-style-type: none"> → Aprende con lo que toca y lo que hace. → Necesita estar involucrado personalmente en alguna actividad. → Toma notas dibujando y relacionando conceptos. |
| Lectura | <ul style="list-style-type: none"> → Le gustan las descripciones, a veces se queda con la mirada perdida imaginándose la escena. | <ul style="list-style-type: none"> → Le gustan los diálogos y las obras de teatro, evita las descripciones largas, mueve los labios y no se fija en las ilustraciones. | <ul style="list-style-type: none"> → Le gustan las historias de acción. → Se mueve al leer y lee en voz alta. → No es un gran lector. |
| Ortografía | <ul style="list-style-type: none"> → No tiene faltas. → "Ve" las palabras antes de escribirlas. | <ul style="list-style-type: none"> → Comete faltas. → Dice las palabras y las escribe según el sonido. | <ul style="list-style-type: none"> → Comete faltas, le cuesta trabajo no cometerlas. → Escribe las palabras y comprueba si le hacen sentido. |
| Memoria | <ul style="list-style-type: none"> → Recuerda lo que ve, por ejemplo las caras, pero no los nombres. | <ul style="list-style-type: none"> → Recuerda lo que oye, por ejemplo, los nombres, pero no las caras. | <ul style="list-style-type: none"> → Recuerda lo que hizo o la impresión general que eso le causó, pero no los detalles. |
| Imaginación | <ul style="list-style-type: none"> → Piensa en imágenes. | <ul style="list-style-type: none"> → Piensa en sonidos, no recuerda tantos detalles. | <ul style="list-style-type: none"> → Las imágenes son pocas y poco detalladas. |

El Método del Negociador / Colaborador Exitoso®

| | VISUAL | AUDITIVO | KINESTESICO /SENSORIAL |
|----------------------------------|--|--|--|
| | → Visualiza de manera detallada. | | |
| Almacenamiento de la información | → Rápidamente y en cualquier orden. | → De manera secuencial y por bloques enteros (por lo que se pierde si se le pregunta por un elemento aislado o se le cambia el orden de las preguntas). | → Mediante la memoria y por asociación. |
| Períodos de inactividad | → Mira algo fijamente, dibuja, lee. | → Canturrea para sí mismo o habla con alguien. | → Se mueve, siente texturas, huele. |
| Comunicación | → Se impacienta si tiene que escuchar por largo rato. → Utiliza palabras como "ver, aspecto..." → Esto es muy útil para parafrasear y hacer empatía. | → Le gusta escuchar, pero tiene que hablar. → Hace largas y repetitivas descripciones. → Utiliza palabras como "sonar, ruido..". → Esto es muy útil para parafrasear y hacer empatía. | → Gesticula al hablar y no es bueno escuchando. → Se acerca mucho a su interlocutor, se aburre. → Utiliza palabras como "me siento, tomar, impresión, se me pone la piel de gallina...". → Esto es muy útil para parafrasear y hacer empatía. |
| Distracción | → Se distrae cuando hay movimiento o desorden visual. Sin embargo, el ruido no le molesta demasiado. | → Se distrae cuando hay ruido. | → Se distrae cuando las explicaciones son básicamente auditivas o visuales. Puede ser que le cueste mucho trabajo la escucha activa y que su distracción lo haga perder conexión. Ha sido el gran olvidado en los sistemas educativos. |

Nota: Recuerda que en la negociación es mejor usar todos los canales, para asegurar que la otra parte siente y entiende lo que buscas comunicar. Igualmente, tu debes buscar que la información importante que se te proporcione llegue a tu canal o canales preferidos. La prueba VARK y esta tabla te permitirán disminuir las probabilidades de malentendidos, ya que sabiendo que todos tenemos preferencias de aprendizaje distintas, en lugar de solo entercarte en el uso fuerte de la voz por ejemplo, ahora buscarás la solución de un conflicto haciendo que el mensaje correcto, con la intesidad correcta, en el momento correcto, si llegue a la persona correcta usando todos los canales; ya que todos usamos todos. ¡No te limites a uno solo!