

¿Cómo impacta el Perfil VAK en la comunicación y el proceso de cambio?

Para los que no estén familiarizados con el término, VAK son las iniciales de Visual Auditivo y Kinestésico. Básicamente este perfil (en el entorno de la PNL – Programación Neurolingüística se llama sistema figurativo) lo que mide es por cuál canal una persona se comunica o logra captar un mensaje primordialmente. Se puede medir a través de una herramienta muy simple (un cuestionario), y realmente ayuda muchísimo a entender y mejorar la comunicación entre personas.

Explicando el concepto más a fondo

Todas las distinciones que hacemos con respecto a nuestro ambiente, tanto internas como externas, se representan en términos de tres sistemas sensoriales: el Visual, el Auditivo y el Cinestésico. El Olfato y el Gusto no constituyen formas ampliamente utilizadas en la comunicación entre dos personas.

La gente que depende de su sistema visual parece ver películas en su cabeza cuando recuerda o guarda información. Para la gente que es primordialmente auditiva, por ejemplo, al tomar información en términos de sonido, recordar será como reproducir una grabación con los tonos y los diálogos. La gente que es primordialmente cinestésica responde a los sentimientos internos del cuerpo o las sensaciones del tacto. Al recordar experiencias, recuerdan las sensaciones corporales. Por ejemplo, una persona visual podría decir: “Veamos los hechos”, “Tengo la imagen”, “Hagamos una perspectiva sobre eso”. Por su parte, una persona auditiva podría decir: “Te escucho”, “Escuchemos las razones”, “Suena bien”. En cambio, una persona cinestésica podría decir: “No siento que sea lo correcto”, “Sólo mantente en contacto”, “Vamos a echarle una mano a eso” o “No capto la idea”.

Cada individuo tiene un sistema figurativo primario (más altamente desarrollado) del que depende durante los momentos de tensión y solución de problemas, así como un sistema secundario que puede utilizar en sus conversaciones diarias junto con su sistema primario. Puede que exista un sistema terciario, pero éste se encontraría usualmente más allá de su conocimiento consciente. Por ejemplo, una persona cuyo sistema figurativo primario es cinestésico y cuyo secundario es visual, puede estar consciente de lo que siente y lo que “ve” en un momento dado, pero puede que no éste en “sintonía” con los ruidos y sonidos a su alrededor.

Relacionando los Sistemas de Lenguaje

Se ha sugerido que utilizar el mismo sistema de lenguaje primario de la otra persona (cliente, compañero, aprendiz), puede ayudar al capacitador a crear armonía.

Parece ser también que la gente aprenderá mejor cuando el contenido se le presente en su sistema figurativo primario. Una persona “visual” recordará gráficas, ilustraciones y cosas nuevas que se “ven”. Una persona “auditiva” recordará sonidos y podrá ser sensible a los cambios en la entonación de la voz y la velocidad. Una persona “cinestésica” aprenderá más de las experiencias “palpables” y recordará como se “sintió”. De esta manera se obtendrá mayor impacto al mostrarle “cosas” a los visuales, darle sonidos interesantes a los auditivos y trabajando “hombro con hombro” con los cinestésicos. A la inversa, si el capacitador es cinestético o visual y el entrenamiento se presenta verbalmente, el contenido quizá no sea traducido fácilmente y el aprendiz tal vez no lo “capte” del todo. Si un cliente experimenta y describe cosas de manera visual, en tanto que el vendedor utiliza un sistema de lenguaje auditivo, es posible que el cliente tenga problemas para entenderlo.

Por supuesto, el entrenador o vendedor debe estar consciente primero de sus propios sistemas primarios y secundarios para posteriormente al poner atención a las frases empleadas por la otra persona, poder determinar los sistemas valorados del cliente (o aprendiz). Los siguientes ejemplos muestran como el relacionar o no relacionar los sistemas de lenguaje puede optimizar o frustrar la comunicación.

Sistemas de Lenguaje no Relacionados

Aprendiz (visual): “Simplemente no me veo a mí mismo mejorando en esta sesión de capacitación.”

Capacitador (kinestético): “Bueno, ¿y cómo te sientes al respecto?”

Aprendiz (visual): “Es sólo que no tengo una imagen clara de lo que quieres que haga.”

Capacitador (kinestético): “¿Cómo te sientes al no ser capaz de manejar las cosas que estamos tratando?”

Aprendiz (visual): “No veo lo que estas tratando de hacer. Está muy borroso para mí.”

En este ejemplo, es claro que el capacitador no está poniendo atención al sistema de lenguaje utilizado por el aprendiz, quien “ve” al capacitador como una persona que simplemente no explica las cosas claramente. Por su parte, el capacitador puede “sentirse” frustrado en sus intentos por “entender” al aprendiz. Ninguno de los dos gana de este tipo de interacción.

Sistemas de Lenguaje Relacionados

Aprendiz (visual): “Simplemente no me veo a mí mismo mejorando en esta sesión de capacitación.”

Capacitador (visual): “Me pareció verte confundido cuando estaba dando las asignaciones de trabajo.”

Aprendiz (visual): “Estoy tratando de obtener la imagen de lo que esperas, pero no me puedo enfocar en ello.”

Capacitador (visual): “Ya veo. ¿Por qué no lo vemos desde diferentes ángulos y buscamos una nueva perspectiva de ti?”

En este ejemplo, ambos el capacitador y el aprendiz están empleando el sistema de lenguaje visual. Ambos están “viendo” las cosas desde la misma “perspectiva”.

Los líderes o ejecutivos que saben cómo identificar y utilizar los sistemas de lenguaje estarán más preparados para enseñar o para relacionarse con sus aprendices y clientes. Además, los capacitadores pueden enseñar a sus aprendices a expandir sus propios usos de sus sistemas figurativos no predominantes. Por ejemplo, una persona que es primariamente cinestésica puede aprender a obtener información a través de sus sistemas visual y auditivo. Esto incrementará la habilidad de la persona para aprender diferentes contextos, así como para aprender de entrenadores con diferentes sistemas de lenguaje.

Como reconocer el VAK de las personas

Características del Visual: Gente con estas preferencias tiende a:

- Necesitan una visión general y propósito y son cautelosos hasta que un asunto o proyecto está claramente imaginado dentro de su mente
- Se orientan a sus apariencias tanto en su vestido como en sus presentaciones
- Son aseado y pulcros
- Hablan rápido
- Son buenos organizadores y planeadores de largo plazo
- Son buenos observadores de detalles ambientales
- Son buenos deletreando y pueden ver frases en sus mentes
- Recuerdan lo que ven, no lo que oyen
- Memorizan mediante asociación visual
- No se distraen por el sonido
- Tienen problemas con el seguimiento de instrucciones verbales a menos que estén escritas y a menudo le piden a las personas que repitan lo que dicen
- Son fuertemente seguidores de la lectura rápida
- Borrajea (garabatea) durante conversaciones telefónicas y juntas
- Se les olvida transmitir mensajes verbales a otros
- A menudo contestan preguntas con un simple si o no
- Prefieren hacer una demostración que un discurso

Características del Auditivo: Gente con esta preferencia primaria tiende a:

- Hablan consigo mismos mientras trabajan
- Se distraen fácilmente con sonidos
- Mientras leen mueven sus labios
- Disfrutar escuchar y leer en voz alta
- Pueden fácilmente repetir algo e imitar tono, timbre y nivel de voz
- Encuentran dificultad en escribir pero facilidad contando algo



- Hablan en patrones rítmicos
- Son a menudo elocuentes en su discurso
- Les gusta más la música que el arte
- Aprenden escuchando y recuerdan lo que se discutió, mejor que lo que se exhibió
- Son platicadores, les encanta discutir y sus descripciones son elaboradas y largas
- Tienen problemas con proyectos que involucran visualización como es cortar piezas para unir las

Características del Cinestésico: Gente con esta preferencia primaria tiende a:

- Hablan lentamente con pausas largas
- Responden a recompensas físicas
- Tocan a las personas para obtener su atención
- Cuando hablan con alguien se acercan bastante
- Son orientados a lo físico y se mueven mucho
- Memorizan caminando y viendo
- Gesticulan mucho
- No se pueden quedar quietos por mucho tiempo
- No recuerdan la geografía a menos que la hayan presenciado
- Usa palabras con connotación de acción y movimiento
- Reflejan movimientos corporales mientras leen
- Pueden tener escritura desordenada
- Les gusta juegos de involucramiento y contacto
- Quieren actuar lo que hablan o cuentan

Lo más importante que quiero resaltar, es que, más allá de tu propio sistema primario, si tú aprendes a comunicarte en los tres modos, o sistemas, entonces podrás establecer más armonía y confianza con la gente cuyos sistemas primarios difieren del del tuyo. Por lo tanto, el incremento en la habilidad al usar estos tres sistemas conduce al incremento en la efectividad de comunicación.

Si quieres que te comparta un archivo en MsExcel muy sencillo para que te autoevalúes y puedas también identificar a tu personal, sólo mándame un email o contáctanos por las redes sociales o WhatsApp.

Con mucho gusto,

DB Watson
dbwatson@dbwatson.com