

# SDS

## COMMUNICATION

An aerial photograph of a sailboat with white sails and a blue hull, sailing on a vast, deep blue ocean. The sky is a clear, bright blue with some light, wispy clouds. The overall scene is serene and expansive.

## TEST PERSONALE

**RICERCA IL TUO CANALE COMUNICATIVO**

**"Se facessimo tutto ciò che siamo capaci di fare,  
rimarremmo letteralmente sbalorditi"**

## RISPONDERE ISTINTIVAMENTE ALLE SEGUENTI DOMANDE

Quando gli altri si agitano, rimani abbastanza calmo?

- A no reagisco .....
- B si, fino a un certo limite .....
- C si, cerco di rimanere calmo .....

Preferiresti essere in una posizione in cui hai la responsabilità di prendere decisioni?

- A si, assolutamente preferisco avere della responsabilità .....
- B si, se mi sento alla altezza .....
- C si, ma non è fondamentale .....

Le tue azioni vengono considerate imprevedibili dagli altri?

- A spesso .....
- B quasi mai .....
- C a volte .....

Che tipo di persone prediligi?

- A coinvolgente e dinamico .....
- B Preciso e affidabile .....
- C socievole e tollerante .....

Agisci spesso in modo impulsivo?

- A si, molto spesso .....
- B no, mi soffermo a riflettere .....
- C raramente cerco di controllarmi .....

Pensi di poter dare un buon parere "su due piedi"?

- A si .....
- B si, analizzando la situazione .....
- C si, se sento che è la cosa giusta .....

Saresti d'accordo con una "disciplina rigorosa"?

- A si, con delle riserve .....
- B si, la ritengo importante .....
- C non sempre può aiutare .....

Trovi facile esprimere le tue emozioni?

- A a volte .....
- B quasi mai .....
- C spesso .....

In una riunione sociale giri tra le persone e parli con molte di loro?

- A si, ma non con tutti .....
- B no, è difficile .....
- C si, mi capita .....

Ti rende nervoso l'idea di parlare davanti alla gente?

- A non in maniera particolare .....
- B si, se sono preparato posso farlo .....
- C si, perché sono molto emotivo .....

Vai spesso a "cacciarti nei guai"?

- A sì, anche non volendo mi capita.....
- B no, è difficile perché sto attento.....
- C cerco di evitarli.....

Di solito sei considerato "una persona fredda"?

- A di solito no.....
- B sì, spesso mi capita.....
- C non mi capita quasi mai.....

E' facile per te entrare in azione?

- A sì, agisco facilmente.....
- B solo se ho le idee chiare.....
- C me la devo sentire.....

Qualche volta hai l'impressione di parlare troppo?

- A mi capita.....
- B preferisco ascoltare.....
- C sì, ma tra amici.....

Vai a dormire quando vuoi o ad orari più o meno fissi?

- A no, quando capita.....
- B sì, spesso e volentieri.....
- C quando sono stanco.....

Esprimi le tue lamentele?

- A sì, se lo ritengo opportuno.....
- B sì, fino a quando non mi è chiaro.....
- C solo se è indispensabile.....

Sai correre un "rischio calcolato" senza preoccuparti troppo?

- A sì, senza problemi.....
- B sì, ma calcolato bene.....
- C non amo troppo correre rischi.....

In un concerto cosa preferisci?

- A vedere un bello show.....
- B sentire una bella musica.....
- C provare delle forti emozioni.....

Un momento di relax:

- A dello shopping.....
- B un buon libro.....
- C in compagnia.....

Per prendere una decisione cosa è indispensabile per te?

- A vedere.....
- B ascoltare.....
- C toccare con mano.....

**SOMMARE LE RISPOSTE:**

**A**

**B**

**C**

## L'UOMO COMUNICA CON I SUOI CINQUE SENSI

### Vista - Udito - Tatto - Olfatto - Gusto

#### Cosa sono i canali di comunicazione?

I canali di comunicazioni identificano i sensi attraverso i quali l'uomo si relaziona con sè stesso ed il mondo esterno. Il test personale è un importante strumento di autovalutazione per apprendere il proprio canale di comunicazione. Generalmente l'uomo tende ad utilizzare per comunicare uno o due sensi tra: vista, udito e tatto; gusto ed olfatto sono utilizzati in maniera minore, contrariamente al mondo animale nel quale sono invece i sensi predominanti (es. due cani che si incontrano si annusano e si leccano per riconoscersi).

Esistono pertanto tre canali di comunicazione: Visivo (**Vista**) - Uditivo (**Udito**) - Cinestetico (**Tatto**).

#### Che utilità può avere conoscere i canali di comunicazione?

Sono gli strumenti che ci consentono di conoscere meglio noi stessi e di gestire la comunicazione ed i rapporti interpersonali. La loro esatta conoscenza contribuisce ad aumentare all'interno di ogni gruppo sociale e professionale, il grado di tolleranza verso gli altri sviluppando il senso di appartenenza ad un gruppo e la pacifica convivenza.

Permettono altresì l'immediata sintonia con ogni tipo di interlocutore ed una migliore gestione della comunicazione.

Confrontate ora i risultati del vostro test personale con i profili dei Tre Canali di Comunicazione descritti nelle successive pagine.

## COME LEGGERE IL TEST

I profili si riferiscono a soggetti definibili "Puri" cioè persone che, per comunicare, utilizzano quasi totalmente quel determinato canale di comunicazione (più di 16 risposte A, B o C). La maggior parte degli individui però ne utilizzano principalmente due con carenza di un canale.

In questi casi, il vostro risultato **maggiore** tra A, B e C sarà il canale dominante, quello con il quale siete più orientati a comunicare. Il **secondo** è il canale che media ed influenza il dominante. Il **terzo**, con il numero di risposte inferiore, è invece il canale "carente", su cui occorrerebbe lavorare per ottenere una maggiore capacità comunicativa, essendo il profilo generalmente di contrasto. In alcuni casi, i risultati possono essere vicini tra loro (es. 6 A, 7 B, 7 C), tale particolare ipotesi identifica soggetti, nella comunicazione, equilibrati; essi avranno pertanto una dominante mediata ed influenzata dagli altri due canali.

- |                        |  |
|------------------------|--|
| 01° es. 10 A, 7 B, 3 C | il risultato del test è <b>visivo</b> , <b>uditivo</b> , con carenza del canale <b>cinestetico</b> .   |
| 02° es. 10 A, 3 B, 7 C | il risultato del test è <b>visivo</b> , <b>cinestetico</b> , con carenza del canale <b>uditivo</b> .   |
| 03° es. 7 A, 10 B, 3 C | il risultato del test è <b>uditivo</b> , <b>visivo</b> , con carenza del canale <b>cinestetico</b> .   |
| 04° es. 3 A, 10 B, 7 C | il risultato del test è <b>uditivo</b> , <b>cinestetico</b> , con carenza del canale <b>visivo</b> .   |
| 05° es. 7 A, 3 B, 10 C | il risultato del test è <b>cinestetico</b> , <b>visivo</b> , con carenza del canale <b>uditivo</b> .   |
| 06° es. 3 A, 7 B, 10 C | il risultato del test è <b>cinestetico</b> , <b>uditivo</b> , con carenza del canale <b>visivo</b> .   |
| 07° es. 16 A, 2 B, 2 C | il risultato del test è dominante <b>visivo</b> con doppia carenza nel canale <b>uditivo</b> e <b>cinestetico</b> (canale "puro" visivo).      |
| 08° es. 2 A, 16 B, 2 C | il risultato del test è dominante <b>uditivo</b> con doppia carenza nel canale <b>visivo</b> e <b>cinestetico</b> (canale "puro" uditivo).     |
| 09° es. 2 A, 2 B, 16 C | il risultato del test è dominante <b>cinestetico</b> con doppia carenza nel canale <b>visivo</b> e <b>uditivo</b> (canale "puro" cinestetico). |
| 10° es. 6 A, 7 B, 7 C  | il risultato del test è un equilibrio tra i tre canali, è più difficile identificare una dominante   |

**N.B.** Gli esempi sopra riportati sono tutte le combinazioni possibili, ovviamente le percentuali sono a titolo esemplificativo e non esaustivo.

## PROFILO DEL VISIVO (A)

### CARATTERISTICHE

- **Personalità:** estroverso, impulsivo, dinamico, coinvolgente.
- **Linguaggio del corpo:** gesticolazione rapida, movenze rapide e a volte scomposte.
- **Modo di parlare:** veloce con poche pause, interrompe facilmente l'interlocutore, fa più affermazioni che domande.
- **Frase tipiche:** seguitemi che vi porto a vedere..., Prima di decidere voglio vedere, adesso ti faccio vedere.

## PROFILO DELL'UDITIVO (B)

### CARATTERISTICHE

- **Personalità:** introverso, riflessivo, pacato, tranquillo.
- **Linguaggio del corpo:** gesticolazione pacata, movenze tranquille e composte.
- **Modo di parlare:** tranquillo con pause, difficilmente interrompe l'interlocutore, fa più domande che affermazioni.
- **Frase tipiche:** prima di decidere voglio capire e sentire tutto, ascolta che ti spiego..., Hai sentito quella notizia...

## PROFILO DEL CINESTETICO (C)

### CARATTERISTICHE

- **Personalità:** socievole, emotivo, flemmatico, disponibile.
- **Linguaggio del corpo:** gesticolazione normale, movenze flemmatiche.
- **Modo di parlare:** calmo lento senza scomporsi, consueto.
- **Frase tipiche:** andiamo tutti insieme a..., Prima di decidere voglio toccare con mano, sento che questa è la cosa giusta.

## TABELLA DI CONFRONTO

### VISIVO (A)

RAPPORTI  
CON LE PERSONE:  
BISOGNO  
DI PREVALERE  
TENDENZA  
ALLA  
COMPETIZIONE

RAPPORTO  
CON IL TEMPO:  
PRESENTE,  
COGLIE  
L'ATTIMO  
AGISCE  
D'IMPULSO

MODO DI PENSARE  
E DI LAVORARE:  
PENSIERO PRATICO  
E CONCRETO,  
TENDENZA A  
SPERIMENTARE  
CAPACITA' DI  
IMPROVVISARE

**COINVOLGIMENTO**

### UDITIVO (B)

RAPPORTO  
CON LE PERSONE:  
TENDENZA A  
MANTENERE LE  
LE DISTANZE  
DI SICUREZZA  
RISERVATEZZA

RAPPORTO  
CON IL TEMPO:  
FUTURO,  
PENSA ALLE  
CONSEGUENZE  
AGISCE SECONDO  
PIANIFICAZIONE

MODO DI PENSARE  
E DI LAVORARE:  
PENSIERO  
SISTEMATICO  
TENDENZA  
ALLA  
PRECISIONE  
LINGUISTICA

**CONVINCIMENTO**

### CINESTETICO (C)

RAPPORTI  
CON LE PERSONE:  
TENDENZA  
AD AVVICINARE  
LE PERSONE,  
PIACERE DI STARE  
IN COMPAGNIA

RAPPORTO  
CON IL TEMPO:  
PASSATO, AGISCE  
IN BASE  
ALLE ESPERIENZE  
EVITA CAMBIAMENTI  
RADICALI

MODO DI PENSARE  
E DI LAVORARE:  
INTUITO  
E SENSAZIONI  
EPIDERMICHE  
COGLIE I SEGNALI  
PROVENIENTI  
DALL'INCONSCIO

**SIMPATIA**

Il test di autovalutazione ed i brevi cenni sui canali di comunicazione presentati in questo opuscolo sono solo l'inizio di un concetto molto più ampio inerente il mondo della Comunicazione, di cui i canali costituiscono le fondamenta.

I molteplici argomenti trattati dalla nostra azienda, fra cui la correlazione tra Morfopsicologia e canali di comunicazione, possono essere approfonditi in una serata di presentazione gratuita presso il nostro Centro di Formazione o, eventualmente, presso il proprio domicilio o ufficio con consulenze individuali gratuite dei nostri esperti.

## CHI SIAMO E DOVE SIAMO

S.D.S. Communication, società che opera nel mercato della Formazione, Comunicazione e Marketing nasce dall'esperienza collaudata nel settore dei tre soci fondatori.

Fuse in un'unica realtà commerciale, l'esperienza più che trentennale nella vendita diretta e quella, altrettanto longeva, nel settore della Formazione e gestione delle risorse umane.

Tali importanti ancoraggi oltre che le specifiche competenze, non solo dei soci, ma di tutti i collaboratori aziendali, hanno permesso all'azienda di contraddistinguersi, nello specifico settore di mercato, per professionalità, preparazione e capacità comunicativa.

Essa nasce nel settore della comunicazione ma invero si distingue in esso per la concretezza pratica che è in grado di trasmettere. Senza disconoscere l'importanza della preparazione teorica dei suoi formatori, essa però, fa dell'esperienza maturata sul "campo" in anni di attività commerciale il suo vero perno di forza oltre che, al contempo, il proprio marchio di qualità.

S.D.S., credendo ed incentivando in particolare la formazione anche in ambito privato, ha studiato, proprio per loro, uno specifico percorso formativo caratterizzato da corsi a gruppi di massimo quindici - venti persone finalizzato all'apprendimento delle tecniche comunicative.

L'efficacia della Comunicazione è oggi spesso legata ad un preciso disegno e "bisogno" commerciale, ma, garantire ai privati indipendentemente dall'attività lavorativa svolta l'accesso a tali servizi è per l'azienda oltre che un'importante esigenza anche un grande obiettivo.

- Ragione Sociale: **S.D.S.COMMUNICATION SAS di Gianfranco Diomedè**
- Sede legale: Via Garibaldi, 98 Limbiate (MI)
- Sede operativa - Centro di Formazione: Via A. Pegoraro, 18 Gallarate

### RECAPITI:

- Tel. 0331.1771865 - Fax 0331.1771866
- Cell. Resp. Commerciale 334.3286578
- E-mail: info@sdscommunication.com
- Sito: www.sdscommunication.com

## I NOSTRI SERVIZI:

- Corsi Di Preparazione Alla Vendita / Consulenza Marketing
- Corsi Di Gestione Della E Risorse Umane
- Corsi Di Preparazione Per La Ricerca Del Personale
- Corsi Per Amministratori Di Condominio
- Corsi Per Professionisti
- Corsi Per Parlare In Pubblico
- Corsi Per Dee-Jay Ed Animatori
- Corsi Per La Sicurezza Sul Lavoro ( D.Lgs.626/94 )
- Ricerca, Selezione E Preparazione Personale Impiegatizio Tecnico, Commerciale Ed Amministrativo.
- Creazioni Reti Di Vendita Per Ogni Tipo Di Impresa E Nei Loro Specifici Settori.
- Formazione Personalizzata E Finalizzata Per Aziende

Nome ..... Cognome.....

Professione .....

Telefono..... E-mail.....

Invito per la presentazione il..... Alle ore .....

Referente..... Cell .....

Appuntamento per una consulenza il..... Alle ore .....

c/o .....

Collaboratore SDS .....

Note.....

.....

# SAPERERE DONARE SAPERERE



**S.D.S. COMMUNICATION s.a.s.** di *Gianfranco Diomedì*

*Centro di formazione:* Via A. Pegoraro, 18 - Gallarate (VA) - Tel.0331. 1771865 Fax 0331.1771866 - Cell. 334/3286578

*Sede Legale:* Via Garibaldi, 98 - 20020 Limbiate (MI)

e-mail: [info@sdscommunication.com](mailto:info@sdscommunication.com) - Sito internet: [www.sdscommunication.com](http://www.sdscommunication.com)

Informativa ex art. 13 dlgs 196/03 su [www.informativa.it](http://www.informativa.it)