



The Business is a Game

# Coaching organizacional El Arte de Transformar las Empresas

Los cuatro arquetipos





The Business is a Game

En el año 1920, **Carl Jung, un Psicólogo Suizo**, identificó 4 perfiles de comportamiento. Su investigación formó la base para numerosos programas que ayudan a las personas a comunicarse efectivamente. **Los Arquetipos nos enseñan de nuestro verdadero potencial** y establecen las pautas para fortalecer aspectos débiles que nos alejan de nuestra visión ideal.

}

Los 4 arquetipos





The Business is a Game

Esta a punto de participar en un instrumento de medición. Esta es una actividad dinámica, interactiva y **le permitirá comprenderse mejor y comprender mejor a los demás.**

**Esto es un sondeo NO es un examen.**

- ✓ No hay preguntas buenas o malas.
- ✓ Si se identifica con más de una respuesta, márkelas y luego seleccione la que usted considera que aparece con mas frecuencia en su vida.
- ✓ Siga sus instintos.
- ✓ Es probable que usted no se identifique plenamente con alguna respuesta, no obstante, le rogamos no deje ninguna pregunta sin responder.
- ✓ Marque la que mas se acerca a la percepción de usted mismo.



Los 4 arquetipos



# Los 4 Arquetipos

El cuestionario consta de 20 preguntas o afirmaciones donde se presentan Cuatro (4) alternativas que usted deberá responder encerrando en un círculo la que considere se adecue mejor a su opinión.

## **1. Cuando Te diriges a las personas, utilizas palabras....**

- a. Impositivas, acusadoras, de reclamo
- b. De cortesía, educadas, simpáticas, neutras
- c. Escogidas, abstractas, complicadas, utilizas oraciones largas
- d. Jocosas, confiadas. A veces sin sentido o relación



The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## 2. Con cuál de éstas palabras te identificas más.

- a. Independiente
- b. Disciplinado
- c. Pacífico
- d. Divertido

## 3. Los contenidos más comunes en tus temas de conversación son:

- a. Anécdotas, historias familiares, amistad
- b. Estadísticas, aspectos técnicos, tecnología, detalles y curiosidades
- c. De chistes, actividades amenas, lo que serás en el futuro, las cosas que saber hacer
- d. De poder, influencia, control



The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## 4. Cuando entablas una relación interpersonal tu comunicación tiene un estilo.

- a. Concreto y especializado, cuidadoso del estilo y confiabilidad de la información
- b. A veces vago, original, ocurrente. Orientado a ser el centro de atención.
- c. Directo, concreto y orientado hacia el control. Las cosas son blancas o negras
- d. A ratos poco concreto, muy explicativo y cuidadoso, orientado a no dañar al otro

## 5. Te caracterizas por ser una persona.....

- a. Mucho movimiento, gesticulaciones y expresión facial abundante
- b. Erguida, rápida y tensa, a veces rígida corporalmente
- c. Movimientos lentos y poca gesticulación, el cuerpo protege a la persona
- d. Controlas tus movimientos, quieres que sean perfectos y equilibrados.  
Extrema rigidez



The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## 6. Con cuál de éstas descripciones te identificas más:

- a. Perfeccionista: Todo tiene que estar en su lugar.
- b. Comprensivo-Comprensiva: Entiendes los problemas de los demás.
- c. Simpático-Simpática: Te invitan a fiestas y reuniones, te gusta la fiesta.
- d. Osado-Osada: Tomas riesgos basado en instintos. Eres impulsivo-impulsiva.

## 7. En conversaciones tu energía vocal es:

- a. Bajo y monótono (poca modulación).
- b. Lineal con tendencia a la pronunciación acentuada y seca.
- c. Alto con modulaciones variadas. Tu ánimo la influyen a menudo.
- d. Alto, intenso avasallante a veces, duro y tenso. Algunas dicen que eres gritón



The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## 8. Tu velocidad al hablar es.....

- a. Moderada, pausada.
- b. Rápida.
- c. Rápida y tajante.
- d. Lenta con ritmo característico.

## 9. Tu expresión facial más común es.....

- a. Relajada, sonriente, muchas muecas y buen contacto visual.
- b. Dura y seria, entrecejo fruncido, a veces dientes apretados y mirada fija.
- c. Relajada y sonriente, muchas expresiones de empatía, cariño, etc.
- d. Calmada, fija y sin expresiones evidentes. Imperturbable a veces.





The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## 10. En el escenario de ventas, su mayor fortaleza es:

- a. Preparar la estrategia para lograr la reunión, la venta o la negociación.
- b. Desarrollar relaciones, caerle bien al cliente.
- c. La acción: visitar clientes, llamadas telefónicas, cerrar el negocio.
- d. Descubrir nuevas formas de lograr más ventas, mantener una actitud positiva.

## 11. En actividades cotidianas te caracterizas por....

- a. Ser más bien lento, no funcionas con presión o te cuesta concentrarte.
- b. Ser mas bien metódico, calmado y muy ordenado.
- c. Ser ansioso, muy rápido, poco ordenado y te aburres con facilidad.
- d. Querer todo a la vez.



The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## 12. ¿Qué actitud asumes frente a los errores de los otros?

- a. Corriges, sufres mucho, piensas que es falta de precisión.
- b. Haces frecuentemente caso omiso y tomas en cuenta a la persona y su esfuerzo personal
- c. Poco tolerante, acusas inmediatamente. Los hechos son los hechos.
- d. Corriges evitando hacerlo sentir mal. Te involucras aunque tengas que hacer Sacrificios

## 13. De tu participación en un grupo, por lo general te interesa obtener....

- a. Ser conocido, reconocimiento a tus méritos. Proyectarte.
- b. Influencias, contactos importantes. Hay objetivos detrás de las cosas que haces.
- c. Amistad y sinceridad.
- d. Conocimiento y sabiduría. Una conversación intelectual



The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## 14. Por lo general, tu estado de ánimo es.....

- a. Explosivo, ansioso, tenso, invasivo.
- b. Calmado, buena disposición
- c. Calmado, tenso, imperturbable, prefieres estar solo.
- d. Impulsivo, explosivo, alegre, irrelevante.

## 15. En tu casa o en la oficina eres.....

- a. Poco ordenado, aunque puedes mejorarlo, siempre serás despreocupado.
- b. Eres extremadamente metódico, ordenado, detallista y cuidadoso.
- c. Poco ordenado, creativo, te gusta pasar de un tema a otro cuando deja de ser novedoso.
- d. Organizado, rápido, no te gusta perder el tiempo.



The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## 16. Tu energía la orientas fundamentalmente en la vida a .....

- a. En tu lograr tus metas principalmente en el campo del conocimiento y perfección.
- b. Quedar bien ante la gente, lograr ser reconocido y admirado.
- c. Lograr tus metas, lo que te has propuesto. Alcanzar el poder.
- d. En ser feliz, aceptado y querido.

## 17. Qué actitudes asumes en situaciones de conflicto....

- a. Puedes estallar y por lo general te vas por la tangente, sin embargo, eres bueno escuchando cuando te lo propones y puedes negociar.
- b. Explosivo, atacas y defiendes apasionadamente tus opiniones. Te cuesta admitir equivocaciones. Frecuentemente no dejas hablar y a veces no escuchas.
- c. Evitas las confrontaciones y las situaciones tensas. Saber ceder y quedar amigo.
- d. Eres racional y calculador, escondes y manejas tus emociones. Inflexible con tus reglas.



The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## 18. En la negociación....

- a. Presionas.
- b. Concilias.
- c. Analizas.
- d. Enfrías situaciones.

## 19. Cuando tomas decisiones te motiva....

- a. La amistad, el sentimiento.
- b. La información que posees.
- c. Tu olfato / intuición.
- d. Lograr tu resultado final.



The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## 20. En la negociación....

- a. Te gusta demostrar que tienes la razón.
- b. Te gusta sobresalir.
- c. Te gusta tener el control.
- d. Te gusta sentirte bien.

### **Instrucciones para obtener Resultados:**

1. Anote la respuesta a cada pregunta en la tabla
2. Busque en la página de SOLUCIONES el Arquetipo de personalidad para cada pregunta
3. Sume y calcule cuantos puntos tiene para cada personalidad.  
La que tiene más puntos es su Arquetipo dominante.



The Business Is a Game

# ¿Cuál es tu arquetipo?

Nº	RESPUESTA	G	A	SR	M
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
TOTAL					

	G	A	S R	M
TOTAL				

# ¿Cuál es tu arquetipo?

	A	B	C	D
1	a) El Guerrero	b) El Amante	c) El Sabio Rey	d) El Mago
2	a) El Guerrero	b) El Sabio Rey	c) El Amante	d) El Mago
3	a) El Amante	b) El Sabio Rey	c) El Mago	d) El Guerrero
4	a) El Sabio Rey	b) El Mago	c) El Guerrero	d) El Amante
5	a) El Mago	b) El Guerrero	c) El Amante	d) El Sabio Rey
6	a) El Sabio Rey	b) El Amante	c) El Mago	d) Guerrero
7	a) El Amante	b) El Sabio Rey	c) El Mago	d) El Guerrero
8	a) El Sabio Rey	b) El Mago	c) El Guerrero	d) El Amante
9	a) El Mago	b) El Guerrero	c) El Amante	d) El Sabio Rey
10	a) El Sabio Rey	b) El Amante	c) El Guerrero	d) El Mago
11	a) El Amante	b) El Sabio Rey	c) El Mago	d) El Guerrero
12	a) El Sabio Rey	b) El Mago	c) El Guerrero	d) El Amante
13	a) El Mago	b) El Guerrero	c) El Amante	d) El Sabio Rey
14	a) El Guerrero	b) El Amante	c) El Sabio Rey	d) El Mago
15	a) El Amante	b) El Sabio Rey	c) El Mago	d) El Guerrero
16	a) El Sabio Rey	b) El Mago	c) El Guerrero	d) El Amante
17	a) El Mago	b) El Guerrero	c) El Amante	d) El Sabio Rey
18	a) El Guerrero	b) El Amante	c) El Sabio Rey	d) El Mago
19	a) El Amante	b) El Sabio Rey	c) El Mago	d) El Guerrero
20	a) El Sabio Rey	b) El Mago	c) El Guerrero	d) El Amante





The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

Aquí está una descripción de las características de cada uno. Observe cuales son los atributos que tiene más fuerte y aquellas que debes fortalecer. Todos nacemos con potencialidad pura: los atributos de los 4 Arquetipos, pero gravitamos a uno por ambiente y aprendizaje.



**Sabio Rey**



**Guerrero**



**Amante**



**Mago**



The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## Sabio Rey

Su necesidad humana más importante es

**IMPORTANCIA**

En la línea del tiempo es el único capaz de contemplar

**PRESENTE PASADO FUTURO**

Lo **ETICO** rige sus decisiones

- Le gusta lo preciso
- Racional, Piensa antes de actuar.
- Es preciso y cauteloso
- Cuando toma una decisión, es bien fundamentada





The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## Guerrero

Su necesidad humana más importante es

**CONTROL**

En la línea del tiempo se enfoca al

**PRESENTE**

Lo **PRACTICO** rige sus decisiones

- Le gusta el control
- Rápido en Decisiones
- A veces su concentración hacia el logro, lo hace ver distante
- Aparentemente ser abrupto e impulsivo
- Efectivo al ejecutar cualquier tarea





The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## Amante

Su necesidad humana más importante es

**AMOR Y EVITAR CONFLICTO**

En la línea del tiempo se enfoca al

**PASADO**

Lo **RELACIONAL** rige sus decisiones



- Le gusta compartir
- Escucha y ofrece ayuda
- Motivado por el aprecio
- Excelente Negociando acuerdos
- Sensible a las emociones
- Puede reconocer las virtudes de otros



The Business is a Game

# Los 4 Arquetipos

## Mago

Su necesidad humana más importante es

**VARIEDAD**

En la línea del tiempo se enfoca al

**FUTURO**

Lo **EMOCIONAL** rige sus decisiones

- Rápido y Espontáneo
- Aventurero y Soñador
- Motivado por lo que viene
- Le encantan las reuniones
- Capaz de visualizar oportunidades
- Excelente vendiendo y vendiéndose





# ¡Gracias!

¿Preguntas?

The Business is a Game

