



SALONE MAGNETICO

EDIZIONE 11 E 12 GENNAIO 2026

TEST MODELLI RAPPRESENTAZIONALI



DOTT. ANGELO BALDINELLI
www.angelobaldinelli.com



I CANALI RAPPRESENTAZIONALI

I canali rappresentazionali VISIVO (V), AUDITIVO (A) E CINESTETICO (K), sono i sistemi sensoriali principali attraverso cui elaboriamo e interpretiamo la realtà.

Conoscendo quale è il canale preferenziale del nostro interlocutore, possiamo migliorare la nostra capacità relazionale e comunicativa con lui.

L'interlocutore Visivo anche quando comunica, si basa su immagini e vista, l'Auditivo su suoni e udito, mentre il Cinestetico include tatto, gusto, olfatto e soprattutto le emozioni e le sensazioni corporee, rendendo l'apprendimento più esperienziale.

CARATTERISTICHE DEI MODELLI RAPPRESENTAZIONALI

1. Canale Visivo (V)

- **Definizione:** Elabora informazioni attraverso la vista.
- **Parole usate:** "Non la vedo una cosa giusta", "Chiaro", "Guarda", "Immagina".
- **Apprendimento:** Preferisce vedere schemi, diagrammi, leggere, osservare.

2. Canale Uditivo (A)

- **Definizione:** Elabora informazioni attraverso l'udito e i suoni.
- **Parole usate:** "Non mi suona bene", "Ascolta", "Parliamo", "Musica per le mie orecchie".
- **Apprendimento:** Preferisce ascoltare, seguire istruzioni verbali, dialogare.

3. Canale Cinestesico (K)

- **Definizione:** Elabora sensazioni fisiche, emozioni, tatto, gusto e olfatto.
- **Parole usate:** "Sento sulla pelle", "Tocco con mano", "Afferrare un concetto", "Caldo", "Freddo".
- **Apprendimento:** Preferisce l'esperienza pratica, "fare" per capire, attività manuali.

Come riconoscerli nella comunicazione

- **Parole usate:** Fai attenzione ai verbi e alle metafore (es. "vedo", "sento", "toccare").
- **Movimento oculare:** Chi è visivo tende a guardare in alto, chi è auditivo di lato, chi è cinestetico in basso.
- **Respirazione:** Visivi respirano più alti, uditivi più medi, cinestetici più profondi.
- **Stile comunicativo:** Visivo si muove molto e gesticola molto, Auditivo parla con un linguaggio dettagliato ed è composto, Cinestetico parla lentamente, fa molte pause, guarda in basso spesso, ti può toccare mentre parla.



IL VIAGGIO DEL TEMPIO

SALONE MAGNETICO

Dott. Angelo Baldinelli
www.angelobaldinelli.com

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



IL VIAGGIO DEL TEMPIO

SALONE MAGNETICO

Dott. Angelo Baldinelli
www.angelobaldinelli.com

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



IL VIAGGIO DEL TEMPIO

SALONE MAGNETICO

Dott. Angelo Baldinelli
www.angelobaldinelli.com

Calcola le percentuali

Numero A diviso 20 x 100

Numero B diviso 20 x 100

Numero C diviso 20 x 100

V

A

K

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 piu' 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 piu' 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 e' la cosa giusta.



IL VIAGGIO DEL TEMPIO

SALONE MAGNETICO

Dott. Angelo Baldinelli
www.angelobaldinelli.com

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

Considerazioni finali

I canali rappresentazionali sono le modalità con le quali noi percepiamo il mondo. Se una persona ha prevalentemente una percentuale maggiore in uno dei tre canali rappresentazionali vuol dire che ha utilizzato questo canale in modo predominante per costruire la propria mappa del mondo (Sicilia).

Per connettersi con questo tipo di persona bisogna quindi utilizzare prevalentemente uno stile comunicativo in linea con quel canale preferenziale. Se c'è un equilibrio in termini percentuali tra tutti e tre i canali, allora per connettersi con quella mappa si dovrà usare una comunicazione MULTISENSORIALE che considere tutti e tre i canali rappresentazionali (Se prevalgono due modalità su tre, vale lo stesso discorso).



Dott. Angelo Baldinelli

**“Il Tributarista e Consulente dei
Parrucchieri dal 2004”**

www.angelobaldinelli.com