

00/

Test Diagnóstico

El Perfil del Arquitecto

TEST_01 TEST DIAGNÓSTICO

EL PERFIL DEL ARQUITECTO



©Marco Bustamante
www.marcobustamante.com.mx



marcobustamante.com.mx

Copyright © 2021 por marcobustamante.com.mx

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción, distribución o transmisión de esta publicación, en cualquier forma o por cualquier medio, incluyendo fotocopias, grabaciones u otros métodos electrónicos o mecánicos, sin la autorización previa por escrito del editor, salvo en el caso de citas breves incluidas en reseñas críticas y otros usos no comerciales permitidos por la ley de derechos de autor. Para solicitar permisos, escriba al editor, a la dirección que figura a continuación.

www.marcobustamante.com.mx

El perfil del Arquitecto

4 Habilidades, 1 Mirada

Test de diagnóstico

Documento de trabajo: incluye preguntas, la clave de niveles (oculta al usuario) y los textos de resultado.

¿Cómo funciona?

24 preguntas: 5 por cada habilidad y 4 sobre la Mirada.

Cada pregunta describe una situación real y ofrece cuatro conductas. Ninguna opción dice qué nivel representa. La instrucción al usuario es la misma en todas y es la clave del instrumento:

**No elijas lo que harías en tu mejor día.
Elige lo que hiciste la última vez.**

Sin esa frase el test no sirve: todo el mundo reconoce la respuesta virtuosa y la escoge. Debe aparecer al inicio y repetirse al menos una vez a media prueba.

Nota de implementación: las cuatro opciones de cada pregunta deben mostrarse en orden aleatorio. En este documento van ordenadas por nivel para facilitar la revisión.

Clave de niveles:

[1] el distraído · [2] el imitador · [3] el aplicado · [4] el que decide

Bloque A_Percepción del Diseño

1. Llevas rato con una fachada que no te convence. ¿Qué haces primero?

- [1] Cambio el material y vuelvo a ver cómo queda.
- [2] Busco referencias de fachadas parecidas que me gusten.
- [3] Identifico qué principio está fallando y trabajo sobre ese.
- [4] Reviso si el problema es la fachada o si viene de cómo está repartido el programa.

2. Un cliente te pide un cambio que no te gusta pero que él quiere mucho.

- [1] Lo hago; es su casa.
- [2] Lo hago y trato de compensarlo con otro elemento que se vea bien.
- [3] Le explico qué se pierde con ese cambio y busco una alternativa que dé lo que él quiere.
- [4] Depende: si lo que se rompe es central para la idea del proyecto, lo defiendo con lo que está en juego; si no, cedo sin discutir.

3. ¿Cómo explicas por qué tu propuesta es mejor que otra?

- [1] Se siente mejor; hay que verla en conjunto.
- [2] Uso los criterios que aprendí que funcionan: proporción, buena luz, materiales nobles.
- [3] Nombro las decisiones concretas y qué resuelve cada una.
- [4] Explico qué prioricé y qué sacrifiqué a cambio, y por qué en este proyecto convenía ese intercambio.

4. En tu último proyecto, ¿qué principio de diseño gobernaba?

- [1] No lo pensé en esos términos.
- [2] Traté de que estuvieran todos bien resueltos.
- [3] Puedo nombrarlo y estaba presente en la mayoría de las decisiones.
- [4] Lo elegí al principio y sé qué otros principios sacrifiqué para sostenerlo.

5. Tu becario te entrega una lámina que no está bien. ¿Qué le dices?

- [1] Que no me convence, que le dé otra vuelta.
- [2] Le muestro un ejemplo de cómo debería verse.
- [3] Le digo qué principio está fallando y qué operación lo corrige.
- [4] Le pregunto primero qué buscaba, y corrijo la decisión antes que el dibujo.

Bloque B _Comunicación Visual

6. Mandas el PDF de anteproyecto sin poder presentarlo en persona. ¿Qué esperas?

- [1] Que lo revisen y luego se lo explico por teléfono.
- [2] Se ve bien, así que creo que se entiende.
- [3] Se entiende solo: está ordenado y titulado para leerse sin mí.
- [4] Está armado para que después de verlo puedan tomar una decisión concreta.

7. Tienes tres propuestas y una te parece claramente mejor.

- [1] Presento las tres y que el cliente elija.
- [2] Presento las tres, pero le pongo más esfuerzo gráfico a la que me gusta.
- [3] Presento las tres con claridad y digo cuál recomiendo.
- [4] Armo la presentación alrededor de la que recomiendo, muestro las otras y explico por qué las descarté.

8. ¿Cómo decides qué entra en una presentación al cliente?

- [1] Todo lo que llevo hecho.
- [2] Lo que se ve mejor y lo que suele incluirse en este tipo de entregas.
- [3] Lo que el cliente necesita entender, ordenado según su lógica y no la mía.
- [4] Lo mínimo que produce la decisión que busco; lo demás lo dejo fuera aunque me haya costado semanas.

9. El contratista te llama seguido para preguntar cosas del plano.

- [1] Le contesto; siempre pasa, es parte del trabajo.
- [2] Reviso que el plano esté completo y bien presentado.
- [3] Anoto qué preguntó y corrijo la documentación para que no vuelva a pasar.
- [4] Sé que cada llamada es una falla mía y ajusto el formato de entrega a lo que él realmente usa en obra.

10. ¿Qué haces cuando el cliente no entiende una idea?

- [1] Se la vuelvo a explicar con otras palabras.
- [2] Le muestro un render o una referencia de algo parecido construido.
- [3] Cambio la forma de representarlo por una que él pueda leer.
- [4] Reviso qué decisión necesita tomar y le doy solo lo que hace falta para eso, aunque sea un croquis a mano.

Bloque C · Resolución

11. El cliente llega diciendo “necesito una recámara más”.

- [1] Empiezo a ver dónde cabe.
- [2] Le muestro cómo resolví ampliaciones parecidas antes.
- [3] Pregunto para qué la necesita y qué está pasando en la casa hoy.
- [4] Le devuelvo el encargo reformulado: cuál es el problema real y qué caminos hay, incluido alguno sin obra.

12. ¿Cuándo dejas de analizar y empiezas a decidir?

- [1] No lo separo; voy resolviendo sobre la marcha.
- [2] Cuando terminé el análisis de sitio y las tablas que suelo hacer.
- [3] Cuando siento que tengo la información suficiente.
- [4] En la fecha que fijé para decidir, con lo que tenga.

13. Te dicen que un muro no se puede tocar.

- [1] Diseño sin tocarlo.
- [2] Diseño sin tocarlo y busco cómo disimularlo.
- [3] Confirmo si es estructural antes de darlo por hecho.

- [4] Pregunto de dónde viene esa restricción y la pruebo en la primera semana, junto con las demás.

14. Un proyecto terminó y el cliente quedó a medias, aunque entregaste lo pedido.

- [1] Es lo que me pidieron; no todos los clientes quedan contentos.
- [2] Reviso qué pude haber hecho mejor en la ejecución.
- [3] Reviso si entendí bien lo que necesitaba desde el principio.
- [4] Sé en qué momento se desvió, porque tengo escrito qué problema íbamos a resolver y él lo aprobó.

15. El proyecto tiene dos requisitos que se contradicen entre sí.

- [1] Trato de cumplir los dos lo mejor posible.
- [2] Busco cómo lo resolvieron otros proyectos parecidos.
- [3] Analizo cuál pesa más y lo justifico.
- [4] Lo nombro con el cliente desde el principio y acordamos cuál de los dos manda.

Bloque D · Gerenciamiento

16. El proyecto que entregaste el año pasado, ¿ganó o perdió dinero?

- [1] Supongo que ganó; me pagaron completo.
- [2] Creo que sí, más o menos como los demás.
- [3] Puedo estimarlo con lo que tengo registrado.
- [4] Lo sé con precisión razonable, porque llevo horas por proyecto.

17. ¿Cómo decides qué hacer hoy?

- [1] Por lo más urgente, lo que ya está vencido.
- [2] Por mi lista de pendientes, en el orden en que fue quedando.
- [3] Por el cronograma y las tareas que tocan esta semana.
- [4] Por lo que hoy destraba a alguien más o lo que detiene el proyecto si no sale.

18. Te enfermas una semana. ¿Qué pasa en tu despacho?

- [1] Se detiene casi todo.
- [2] Avanzan lo que ya estaba encargado y esperan mi regreso.
- [3] Siguen trabajando, pero se acumulan las revisiones que solo yo hago.
- [4] Siguen; hay decisiones que pueden tomar sin mí y están definidas.

19. El cronograma ya no coincide con la realidad del proyecto.

- [1] No suelo tener cronograma escrito.
- [2] Lo hice al principio y quedó por ahí.
- [3] Le meto más ritmo para recuperar el atraso.
- [4] Lo replanifico y decido qué se recorta o se recorre.

20. Te ofrecen un proyecto en una temporada en la que ya vas saturado.

- [1] Lo tomo; el trabajo no se rechaza.
- [2] Lo tomo y veo cómo lo acomodo.
- [3] Lo tomo si creo que alcanza el tiempo.
- [4] Reviso mi capacidad real y lo rechazo o lo aplazo si va a dañar lo que ya tengo.

Bloque E · La Mirada

Estas cuatro no producen nivel. Producen una lectura: mirada activa o mirada apagada.

21. ¿Cuándo fue la última vez que anotaste algo que observaste, fuera de un proyecto en curso?

- Esta semana · Este mes · No lo recuerdo · No lo hago

22. Cuando algo del entorno te llama la atención, ¿qué haces?

Lo fotografío y anoto por qué · Lo fotografío · Lo comento con alguien · Sigo caminando

23. Tu archivo de referencias es principalmente:

- Observaciones propias con la causa anotada · Mezcla de propio y ajeno
- Imágenes que guardé de internet · No tengo archivo

24. ¿Hay algún tema que estés siguiendo desde hace tiempo, sin que ningún proyecto te lo pida?

- Sí, puedo nombrarlo · Algo así, sin mucho orden · No · No entiendo la pregunta

Lectura: tres o más respuestas de las dos primeras opciones = **mirada activa**. Dos o menos = **mirada apagada**.

¿Cómo se califica?

Por habilidad: se cuentan los niveles de las 5 respuestas del bloque y gana el que más se repita. **En caso de empate, se toma el nivel más bajo.** Esto es deliberado: el resultado debe incomodar, no consolar.

Perfil general: se determina por cuáles habilidades quedan altas (nivel 3 o 4) y cuáles bajas (nivel 1 o 2).

Perfil	Altas	Bajas
El Artista	Percepción	Resolución y Gerenciamiento
El Comercial	Couminicación y Gerenciamiento	Percepción y Resolución
El Técnico	Resolución y Gerenciamiento	Comunicación
El Prometedor	Percepción y Comunicación	Resolución y Gerenciamiento
El Completo	Tres o Cuatro Altas	Ninguna en Nivel 1
El Disperso	Ninguna Alta	-

Si el resultado no encaja limpiamente, se entrega el perfil más cercano con la salvedad de que la combinación es mixta. Lo que no debe faltar nunca es el dato central: **cuál es la habilidad más baja y qué cruce está frenando**.

Textos de resultado

Cada resultado se entrega en tres partes, en este orden.

1. El perfil, con su costo. No basta con nombrarlo; hay que decir qué le está costando ahora mismo.

Eres un Prometedor. Diseñas bien y lo comunicas mejor: ganas concursos y primeras juntas. La obra es otra cosa. Tu perfil suele ser muy visible a los treinta y estar agotado a los cuarenta, no por falta de talento sino porque cada proyecto se ejecuta a fuerza de horas tuyas.

2. El cruce que está frenando. Un solo cruce, el más caro. Aquí se usa el material del cuaderno 06.
 Tu cruce débil es Resolución x Gerenciamiento: sabes qué habría que cambiar en tu despacho y llevas años sabiéndolo.

3. El siguiente movimiento. Un hábito, no un plan. El del cuaderno correspondiente a la habilidad más baja.
 Empieza por veinte minutos de cierre semanal. No más. Es lo que separa al distraído del aplicado.

Y la lectura de la Mirada, al final de todo:
 Mirada apagada. Tus cuatro niveles pueden subir con método, pero sin observación propia vuelven a caer. Es la raíz del Perfil y no se entrena con un curso: se entrena con un registro a la semana.

Nota sobre el resultado
 Ningún resultado debe felicitar. El test existe para señalar la habilidad abandonada y su costo — ese es el motivo por el que alguien va a querer el cuaderno que sigue.
 El único resultado que puede sonar amable es El Completo, y aun ese debe cerrar con la advertencia del cuaderno 06: los niveles se mueven en los dos sentidos, y la habilidad que dejas de usar se degrada.

El Perfil del Arquitecto — 4 Habilidades, 1 Mirada

Gracias



marcobustamante.com.mx