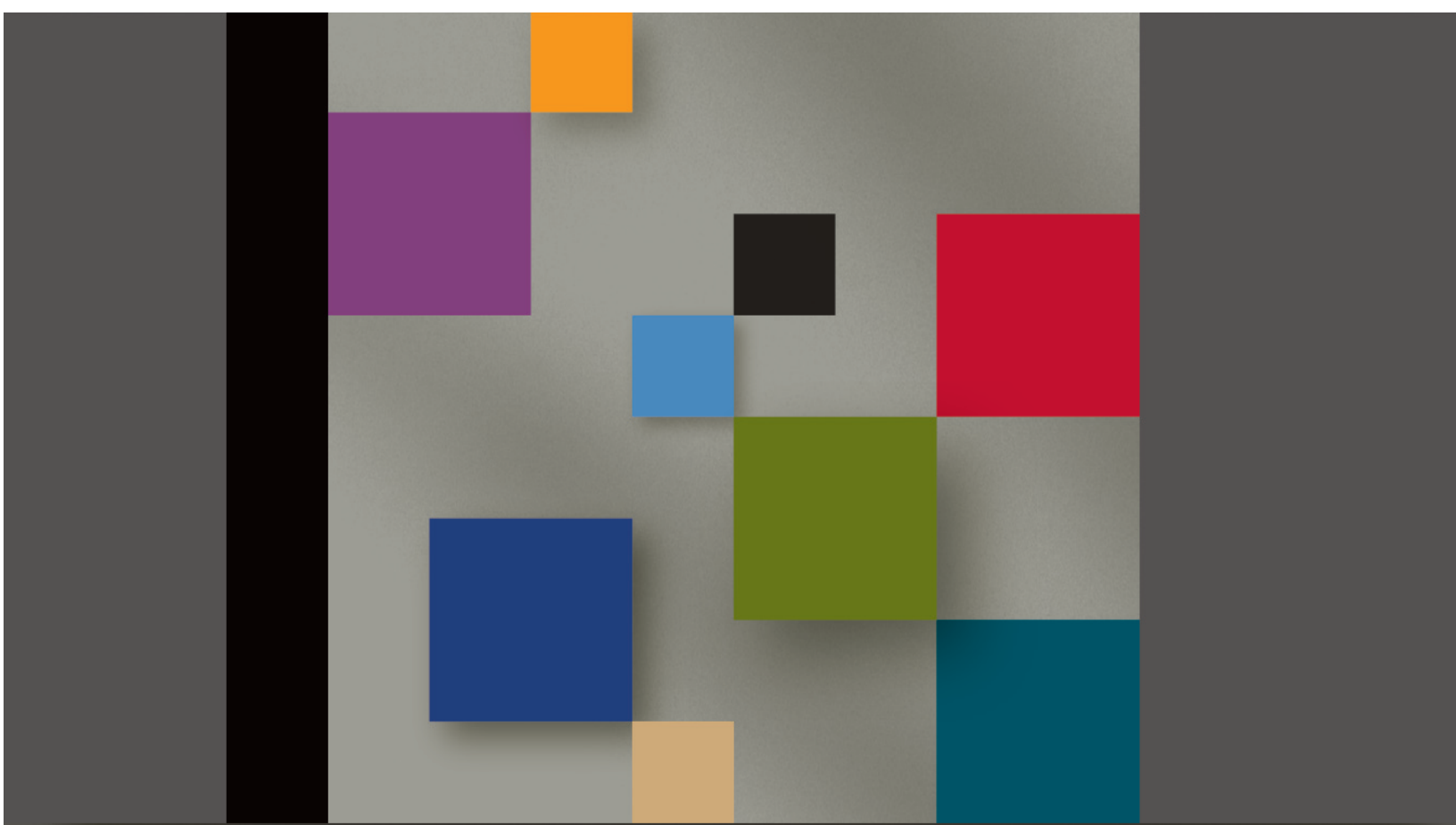


SOCIALSTYLESM

TRACOM Sneak Peek

Excerpts from

Guía de Auto Percepción



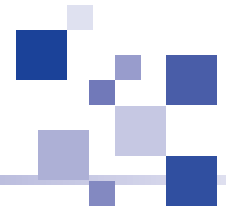
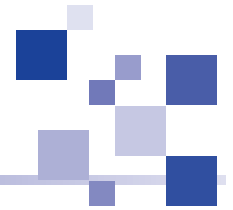


Tabla de Contenidos

Introducción	1
El Modelo Social de Estilo™	1
¿De dónde viene tu estilo?	1
El Trabajo con Estilo Social y Versatilidad.....	2
Fundamentos del Estilo Socialsm	3
Conducta vs. Personalidad.....	3
El Estandar “Decir y Hacer”	4
Conductas Predictivas	4
Dimensiones Conductuales	5
Las Cuatro Posiciones del Estilo Social	6
Su Perfil Estilo Social	6
Su Perfil de Auto-Percepción Estilo Socialsm	7
Estilo Motivador	8
Estilo Expresivo	10
Estilo Amable	12
Estilo Analítico	14
Claves para Recordar.....	16
Mejorando su Efectividad con Otros	17
Cuatro Pasos Claves	17
Las Cuatro Fuentes de Versatilidad	19
Imagen	20
Presentación	21
Competencia	22
Opinión	23
Preguntas Frecuentes	25



Introducción

EL MODELO SOCIAL DE ESTILO

Esta guía está diseñada para enseñarle sobre los conceptos del Estilo Social y de cómo estos pueden ayudarle a desarrollar habilidades que le harán más efectivo en su trabajo. ¿Qué significa esto y por qué debería interesarme? Pues, porque aplicando los conceptos del Estilo Social que se verán en esta guía, usted podrá cumplir con sus tareas, rápidamente y con menos esfuerzo.

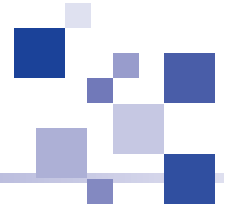
El Modelo Social de Estilo de TRACOM es una herramienta fácil de usar en el aprendizaje sobre sus preferencias conductuales. Este modelo le ayudará a usted a entender el por qué algunas de sus relaciones son más productivas que otras. Esto le permitirá desarrollar una mejor comprensión de sus fortalezas y debilidades conductuales. Le ayudará a desarrollar una forma de comunicarse con otros, sabiendo que los Estilos conductuales no son buenos ni malos, sino diferentes. El Modelo acentúa el valor de la diversidad como un medio para desarrollar relaciones productivas en base a sus fortalezas y las de los demás.

El Modelo Social de Estilo, que se utilizará como referencia para reflejar la manera en que usted se ve a sí mismo, es uno de los modelos conductistas más ampliamente usados y goza de una alta reputación en la actualidad. Desarrollado originalmente en la década de los 60 por el fundador de TRACOM y Psicólogo Industrial David W. Merrill, Ph.D., el Modelo Social de Estilo es estudiado y usado en corporaciones, gobiernos, sistemas escolares y por individuos como usted, no sólo en los Estados Unidos, sino alrededor del mundo. Millones de personas han experimentado alguna forma de entrenamiento u orientación del Estilo Social. Con sólo un poco de esfuerzo, será capaz de aplicar fácilmente los conceptos del Estilo Social a cualquier tipo de relación. Los resultados serán gratificantes.

¿DONDE SE ORIGINO SU ESTILO?

Si varios de sus amigos o colegas tuvieran que seguirle por algunos días y tomaran nota de su comportamiento, usted vería algunos resultados interesantes. Primero, dirían que usted se desempeña en un amplio rango de diferentes conductas. Luego, ellos notarían que usted usa algunas conductas más que otras; algunas mucho más. ¿Por qué supone usted que éste es el caso?

Simplemente, usted usa algunas conductas más que otras porque éstas son las que le hacen sentir más cómodo al relacionarse con otras personas. Estas conductas lo han hecho sentir cómodo desde muy temprano en su vida. Mientras más a menudo las usaba, ellas se convirtieron en sus hábitos conductuales. Es poco probable que usted cambie dramáticamente estas formas de responder a los demás.



Fundamentos del Estilo Social

CONDUCTA VS. PERSONALIDAD

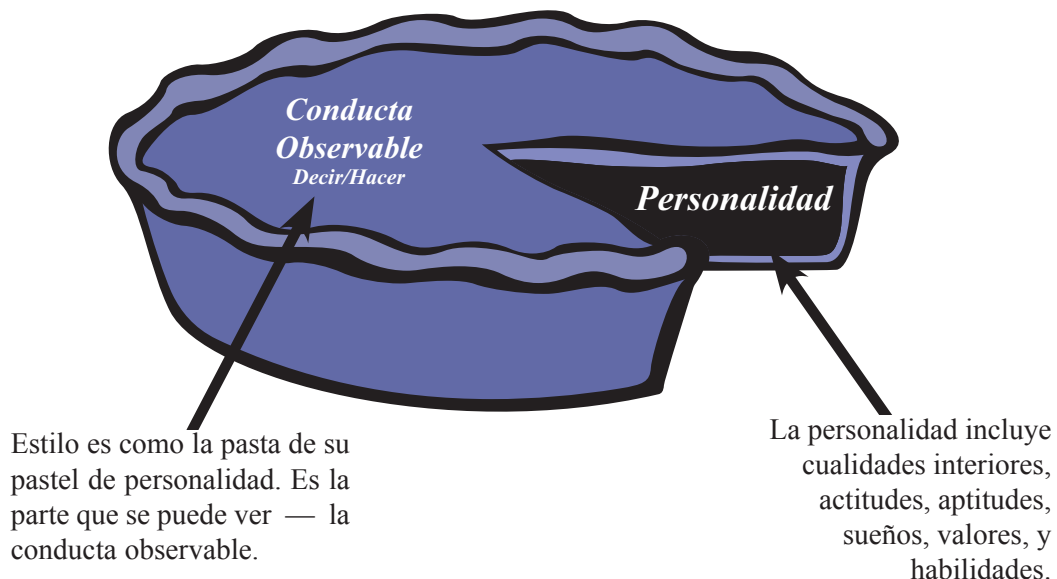
Como individuo, usted tiene una personalidad única compuesta por una colección de patrones emocionales, procesos mentales, formas de pensar, valores y patrones de conducta, los cuales son influenciados por la genética y experiencia personal. Describir y explicar exactamente su personalidad, no solamente sería difícil, sino imposible.

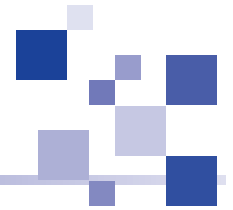
No es sorprendente que las mentes brillantes como la de Albert Einstein se enfocaron en tareas más sencillas como resolver la naturaleza de la materia y energía en el universo. El Modelo Social de Estilo, siguiendo este sabio ejemplo, no intenta adivinar su personalidad tampoco.

El Estilo Social sólo trata con sus conductas, esa parte de su personalidad que puede ser observada objetivamente. La palabra *personalidad* proviene del Latin “persona,” que significa “máscara.” Esto es apropiado, pues la personalidad está compuesta de cualidades visibles e invisibles. En una simple analogía, la personalidad puede ser comparada con un pastel. El interior del pastel, como gran parte de su personalidad, no es visible directamente y contiene una mezcla de ingredientes que le da al pastel una textura y sabor únicos. La conducta es como la pasta, la parte exterior del pastel que todos pueden ver y describir más o menos de la misma manera.

Como la pasta de su **Pastel de Personalidad**, las conductas del Estilo Social son patrones particulares de acción que las personas pueden observar y estar de acuerdo para describir la conducta de una persona.

PASTEL DE PERSONALIDAD





Fundamentos del Estilo Social

DIMENSIONES CONDUCTUALES

Su Perfil de Auto-Percepción Estilo Social es un resumen de como usted se ve interactuando con los demás a lo largo de dos fuertes dimensiones de la conducta humana. Estas dimensiones se llaman Firmeza y Reacción.

FIRMEZA* es la medida del grado con el cual usted se ve con tendencia a preguntar o decir mientras interactua con otros. Es una reflexión de como usted se ve a si mismo influenciando a los demás. Si usted se ve más firme por decir, tiene la tendencia a declarar sus opiniones con seguridad, confianza y fuerza. usted hace declaraciones positivas e intenta dirigir las acciones de los demás. Si usted se ve más firme por preguntar, tiene la tendencia de ser mas cauteloso y reservado a la hora de compartir sus opiniones. usted intenta influenciar los pensamientos y acciones de otros en una manera más callada, reservada e interrogativa.

*NOTA: Esta definición es diferente de los que se encuentra en el entrenamiento de la firmeza. Aquí, estamos midiendo los diferentes grados en los cuales se ve a usted mismo como firme por decir o firme por preguntar.

REACCION es la medida del grado con el cual usted se ve con tendencia a controlarse (ej. guardando sus sentimientos y emociones para si mismo). O, es el grado con el cual usted se emociona (ej. demostrando sus sentimientos y emociones a los demás). Es también, en parte, una medida del punto hasta el cual usted reacciona a las influencias, peticiones y manifestaciones emocionales. Si usted se ve como alguien que controla sus sentimientos, no suele reaccionar facilmente a las peticiones emocionales y es más probable que se enfoque en ideas, cosas, información y tareas. También es menos probable que usted comparta sus sentimientos públicamente. Si usted se ve emitiendo más emoción, suele compartir sus emociones y fácilmente expresa coraje, gozo, felicidad o heridas emocionales. También es más probable que usted responda a peticiones e influencias emocionales.

Su Estilo Social — “El Estilo Motivador”

El Estilo Motivador: “Hagámoslo, ahora.”

Las personas con un **Estilo Motivador** son vistas por los demás como activos, fuertes, y determinados. Personas con un Estilo Motivador son directas. Ellas inician las interacciones sociales y enfocan sus esfuerzos y los de otros en las metas y objetivos que desean cumplir ahora. Las personas con un Estilo Motivador típicamente son descritas por otros como frías, poco sociables, cautos y, a veces, distantes, debido a que ellos típicamente no muestran abiertamente sus sentimientos ni revelan la profundidad de sus emociones.

Las personas caracterizadas por tener un **Estilo Motivador** parecen:

- Saber lo que quieren
- Tener poca dificultad comunicando sus conclusiones acerca de cualquier cosa concerniente a ellos
- Enfocarse en el plazo inmediato sin preocuparse del pasado o futuro
- Ser rápidos, eficientes e ir al grano
- Ser impacientes con retrasos
- Mostrar menos preocupación por los sentimientos de otros o por las relaciones personales
- Ser duros, severos o críticos debido a su limitada atención a las relaciones
- Ser eficientes y decisivos
- Buscar el control a través del uso del poder
- Usar el tiempo en una manera disciplinada

ESTILO MOTIVADOR: RESUMEN

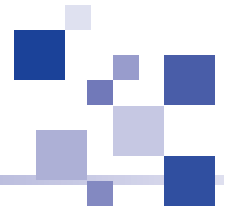
- Ritmo acelerado
- Se esfuerza por marcar el ritmo
- Menos preocupado por el valor en las relaciones
- Trabaja en base al presente
- Tiende a dirigir las acciones de los demás sin importar si es o no el líder
- Tiende a evitar la interacción

❖ Conducta Preguntar-Decir

Su auto-descripción indica que usted se ve a sí mismo como alguien que dice más que pregunta. Esto involucra el hecho de que usted es rápido para interactuar con otros, entusiasmado por compartir sus ideas, y energético en accionar con ellas. Usted se ve fuerte en sus relaciones con otros, dispuesto a tratar con la competencia, y firme en las decisiones que toma.

❖ Conducta Controlar-Emocionar

Se describe a sí mismo como alguien que se emociona menos y que controla más. También se ve disciplinado en el tiempo que invierte trabajando con otros y deliberadamente formal. Usted es independiente, controlado, reservado, y prefiere trabajar a solas si es necesario en vez de tratar con otros que no son tan enfocados en tiempo y tareas. Usted se ve como alguien objetivo, estricto y directo. Suelen evitar involucrarse emocionalmente con otros, especialmente en ambientes de negocios.



Su Estilo Social — “El Estilo Motivador”

❖ **Cumpliendo con el Trabajo**

Al trabajar con otros para cumplir una tarea, usted se ve a sí mismo tomando el control para establecer la dirección y el ritmo. Frecuentemente, su atención a la tarea lo coloca a usted en control de la situación. usted encuentra que su disponibilidad para tomar decisiones es aceptado por quienes están de acuerdo con su propuesta. Al cumplir una tarea, es posible que usted diga “Prefiero hacerlo por mi mismo,” en vez de esperar que alguien tome la responsabilidad para cumplir el trabajo.

Es probable que usted experimente tensión cuando otros no pueden tomar una decisión oportuna para fijar una meta y elegir una acción. Usted se puede sentir muy frustrado cuando el curso de una acción es sujeto a un debate sin fin y análisis detallado. Individuos pueden irritarle cuando no toman un enfoque serio al logro de los objetivos que usted ha establecido.

A veces, las personas le pueden ver a usted diciendo a otros lo que hay que hacer sin escuchar sus puntos de vista. Esto puede dificultarle a usted el obtener la cooperación y el apoyo de otros. Usted puede dar la impresión a otros de que está dispuesto a atropellarlos en una carrera impaciente por resultados. Usted también puede parecer arbitrario y crítico.

❖ **Acentuando sus Ventajas**

Usted puede ser muy efectivo con otros al usar apropiadamente su conducta de decir. Es posible que otros esperen que usted se exprese para dejarse guiar por usted. Asegúrese de tener todos sus pensamientos en orden. También, su Estilo Motivador pueden ayudar a que otros mantengan su enfoque. Entonces, encuentre la mejor manera de expresarse y sea quien marca el ritmo. Su forma de ser no debe crear tensión

interpersonal lo cual hará que otros gasten su energía resistiéndole en vez de apoyar el logro de la meta.

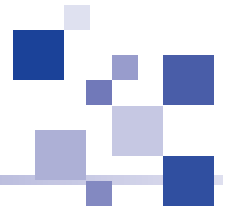
Para mejorar la efectividad interpersonal, acepte el valor de las opiniones de los demás. Escuche las ideas expresadas por otros aún cuando éstas parezcan estar basadas en sentimientos subjetivos. Asegúrese de escuchar realmente lo que ellos dicen . . . no sólo escuche para saber cuando ellos terminan de hablar. Incorpore la información que ellos proveen en un proceso mutuo de resolución de problemas. Ajuste su ritmo al ritmo más lento de otros. Hágalos sentir más cómodos y gane su cooperación voluntaria.

❖ **Puntos a Recordar acerca de Su Conducta Estilo Social**

Usted acaba de leer su informe narrativo. Probablemente hay algunos asuntos con los cuales no está de acuerdo y otros con los que no está tan seguro. Tome unos minutos para pensar y responder las siguientes preguntas:

1. Como reflejo de mi informe narrativo, ¿cuáles son las fortalezas que puedo utilizar al tratar con otras personas?

2. Para ser más efectivo con los que están a mi alrededor, sería útil si cambio los siguientes puntos sobre la manera en que trato con las personas:



Las Cuatro Fuentes de Versatilidad

Entonces, ¿Cómo saber si lo que está “haciendo por otros” está satisfaciendo sus necesidades mientras le ayudan también a cumplir las suyas? Cuando las personas interactúan con otros, consciente y subconscientemente observan y evalúan las conductas de unos a otros. La investigación TRACOM ha mostrado que a menudo las conductas de otros pueden estar categorizadas en cuatro amplias áreas: Imagen, Presentación, Competencia, and Opinión. El impacto de su conducta en otros en estas cuatro áreas es llamado “Versatilidad.”

HACER ALGO POR OTROS

