

SOCIALSTYLESM & Versatility

Clasificación

SOCIAL STYLE

Perfil

Preparado para:

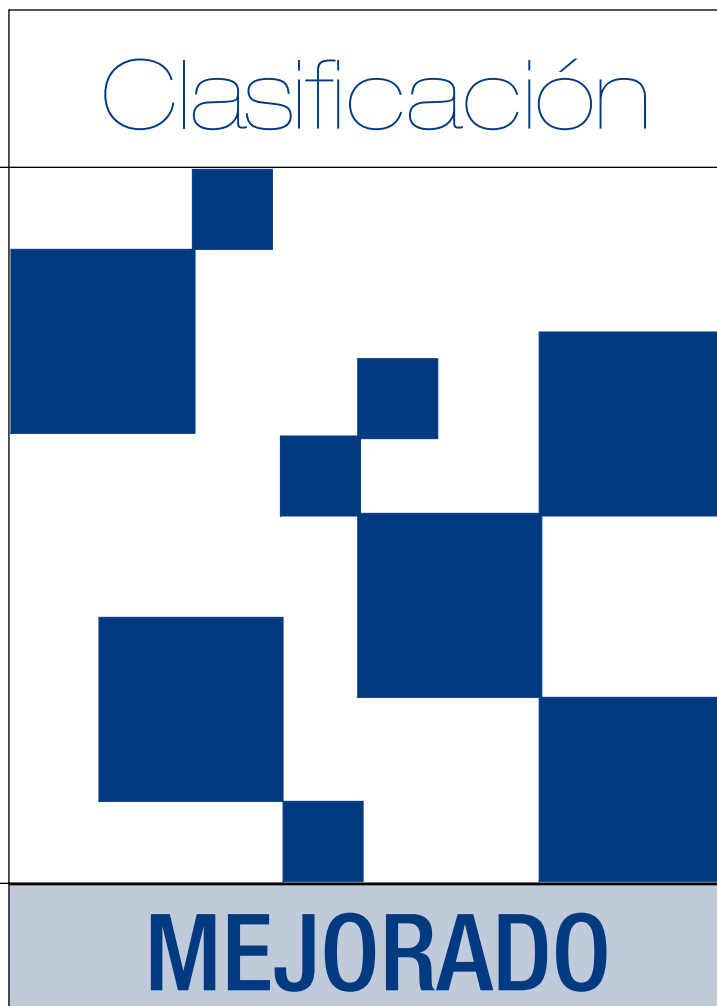
Jane Style

Highlands Ranch, CO

por:

TRACOM Group

10 jun 2008



UNIVERSAL

SOCIAL STYLE es una marca de servicio y el SOCIAL STYLE MODEL es una marca comercial de The TRACOM Corporation.

© The TRACOM Corporation. Reservados todos los derechos.

Highlands Ranch, Colorado 80129

303-265-6105 • 800-221-2321 (US Only) • www.tracomcorp.com

 TRACOM GROUP

The creator of SOCIALSTYLE



Su informe está organizado en dos partes:

■ Parte 1: Su SOCIAL STYLE

Esta sección le proporciona los resultados del perfil de clasificación de su SOCIAL STYLE, basados en las aportaciones de su grupo de referencia. También incluye su autopercepción de su propio estilo conductual. Verá un gráfico de perfil de SOCIAL STYLE que muestra su posición de SOCIAL STYLE, seguido de la interpretación de sus resultados. Esta sección también incluye información sobre cómo interpretar sus resultados, explicaciones sobre otras posiciones de SOCIAL STYLE y "recordatorios clave" sobre SOCIAL STYLE.

■ Parte 2: Su versatilidad

Esta sección contiene los resultados de su perfil de clasificación de versatilidad. Se le facilitará información sobre cómo interactuar con su grupo de referencia, independientemente de su SOCIAL STYLE concreto. Aprenderá a centrarse en satisfacer las necesidades de sus compañeros de trabajo en lugar de satisfacer sus propias necesidades.



■ Parte 1: Su SOCIAL STYLE

¿Qué es el perfil de SOCIAL STYLE?

El perfil de SOCIAL STYLE es una descripción de cómo ven los demás su comportamiento. Está basado en décadas de investigación y se ha demostrado su validez para adultos de todas las edades y entornos sociales. El perfil describe cómo ven los demás el comportamiento de una persona, no su personalidad.

¿Cómo se debe ver el perfil?

El perfil y el informe presentan una generalización consensuada sobre su comportamiento desde la perspectiva de las referencias a las que ha invitado para rellenar el cuestionario. Éstos han respondido a una serie de cuestiones que describen su comportamiento diario. Describían lo que veían. El informe adjunto es una descripción de la categoría de Perfil más propia de sus acciones y no es una descripción personalizada de usted. Su informe es idéntico al que han recibido todas las personas que muestran una posición de SOCIAL STYLE similar.

Advertencias que debe tener en cuenta

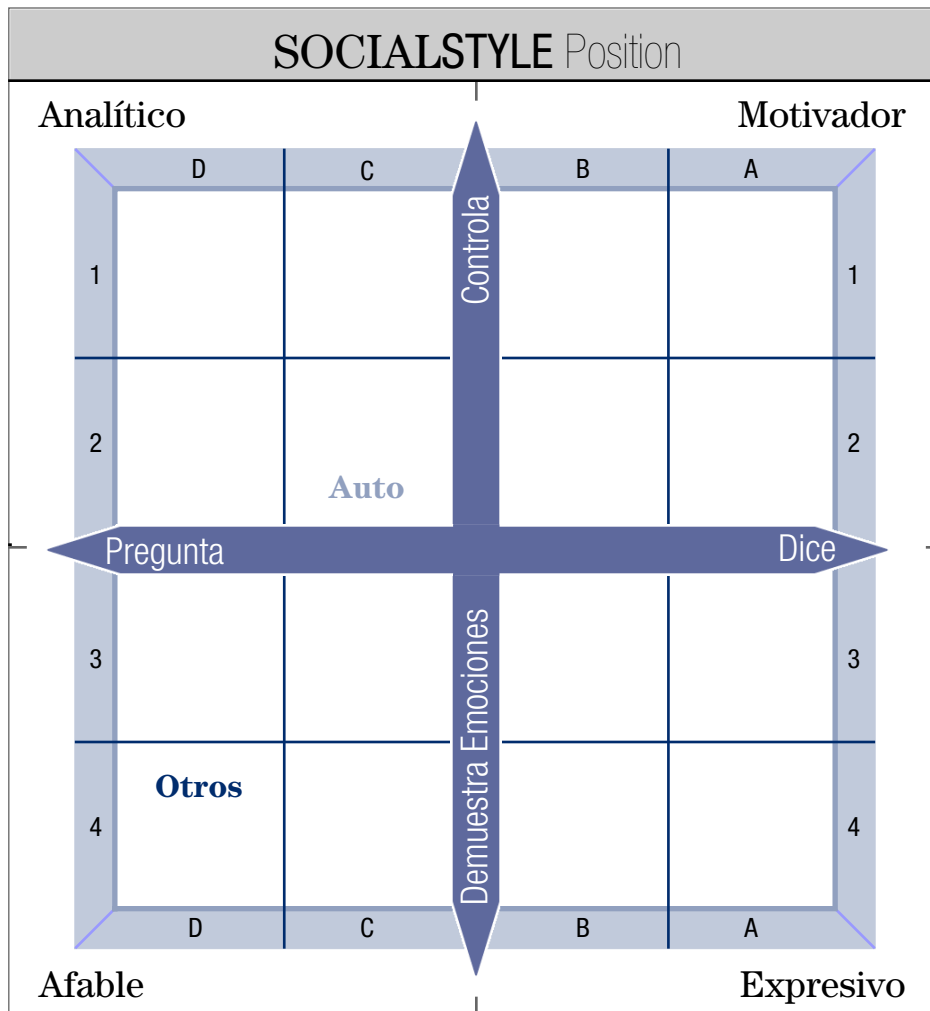
Debe ver su posición en el Perfil como el centro de la serie de comportamientos que los demás consideran habituales en usted. En gran medida, esto es lo que sus conocidos esperan de usted. Las líneas del Perfil que separan las categorías A, B, C, D, y 1, 2, 3, 4 son para facilitar la identificación y no debe considerar que le están limitando. No constituyen conjuntos en los que todas las personas son iguales, sino áreas en las que se pueden ver similitudes de comportamiento. También se le considerará similar a personas de las categorías adyacentes, pero cuanto más distante esté la categoría en el modelo de perfil, menos similitudes tendrán sus comportamientos con respecto al suyo.

Recomendaciones a tener en cuenta

Algunas de las afirmaciones de este informe le resultarán fáciles de aceptar y otras no tanto. Quizá acepte algunos de los comentarios como verdaderos para la categoría, pero no para usted como individuo. Procure no rechazar el informe demasiado rápido. Pregúntese por qué los demás le ven de esta manera. Puede que los demás no vean muchas cosas que usted piense y sienta sobre sí mismo. A ojos de los demás, lo que usted piensa sobre sí mismo puede quedar eclipsado por sus acciones más observables y habituales. Lo más importante del perfil de SOCIAL STYLE es que centrará su atención en lo que los demás ven y sus respuestas en lugar de en sus sentimientos. Sus sentimientos íntimos son importantes, pero también lo es la realidad de las percepciones de los demás.

Nota final

Si llega a aceptar la descripción de su comportamiento observado, su posición de SOCIAL STYLE, podrá saber el efecto que provoca en los demás. Para poder crear relaciones productivas, debe mostrar preocupación por los demás con el fin de comportarse de una manera adecuada para ellos. Conocer lo que le diferencia de los demás, así como el conocimiento de su propio Estilo, es la mejor base para crear una mejor relación con los demás.



■ Posición de SOCIAL STYLE: **Afable D4**

Revise la narrativa de estilo del cuadrante en el que le ha ubicado su resultado de SOCIAL STYLE. También servirá de información para revisar otras categorías de estilo.

ESTILO AFABLE = Asertivo que pregunta + Conductas que expresan más las

La persona con un estilo afable está orientada a las relaciones. Los individuos con un estilo afable interpretan el mundo de una manera personal y se involucran en los sentimientos y las relaciones entre las personas. Prefieren realizar las cosas con y mediante otros. El estilo afable busca motivos personales en las acciones de los demás. Tienen dificultad para entender que algunas personas reaccionen a la información disponible o a la factibilidad de la situación, o bien a un deseo de hacer el futuro más interesante y emocionante. La sensibilidad de la persona afable hacia los demás suele aportar alegría, calidez y frescura a una situación social. Suelen ser buenos jugadores de equipo. La gente tiende a compartir y comunicarse fácilmente con las personas de estilo afable. Suelen sentirse bien con lo cómodo y lo conocido. Tienden a evitar decisiones que puedan conllevar conflictos y riesgos personales. Por todo esto, pueden mostrarse reticentes a los cambios cuando la situación lo requiera.



■ Posición de SOCIAL STYLE: **Afable D4**

Revise la siguiente información para conocer mejor los puntos a favor y en contra del comportamiento de su SOCIAL STYLE

Los demás describen su conducta como:

“Afable, informal y confiado”. Las referencias indican que una persona con su estilo de conducta es una persona amable y agradable.

Parece aceptar a los demás como son, sin exigirles que cambien, por lo que es probable que se le busque en situaciones sociales. No obstante, otros pueden considerar que le resulta difícil promover sus propias ideas y que sus maneras informales y naturales pueden hacer que parezca excesivamente blando.

Sus puntos positivos de conducta:

Su evidente disposición a aceptar la orientación y ceñirse a una línea de acción prescrita es un valor positivo en las situaciones de grupo. Parece capaz de mantener fácilmente relaciones personales estrechas. Por consiguiente, otros le percibirán como una persona más efectiva cuando se combinan estas dos habilidades.

Las personas indican que les agrada conversar con usted y que se sienten cómodas confiándole sus anhelos y problemas. Su actitud amable puede conquistar a los demás, por lo que desean compartir con usted sus preocupaciones. Ello puede brindarle la oportunidad de ampliar su conocimiento de numerosas situaciones.

Sus puntos negativos de conducta:

Usted, y sus similares, parecen tener dificultades a la hora de asumir una postura personal o independiente cuando el trabajo lo exige. Por consiguiente, las personas más agresivas pueden considerar que pueden ignorarle fácilmente porque parece aceptar sus ideas rápidamente. Otros consideran asimismo que evitará o pasará por alto los conflictos en un intento de no dañar las relaciones, y ese aparente consentimiento puede hacer posible que ciertas personas le ignoren.

Aparentemente tiene dificultades para asumir la iniciativa con el fin de obtener reconocimiento por sí mismo y con frecuencia se le percibe como una persona que prefiere trabajar en segundo plano. Puede ser percibido como una persona que no desea realizar acciones determinantes e independientes en situaciones laborales.



ESTILO ANALÍTICO = Asertivo que pregunta + Conductas más controladas

La persona con un estilo analítico vive su vida de acuerdo a los hechos, los principios, la lógica y la coherencia que nos encontramos en la realidad. Las personas con un estilo analítico tienden a comportarse de una manera que se ajuste a sus ideas y teorías generales sobre el mundo. Otros los consideran como carentes de entusiasmo, o les resultan fríos e imparciales. Proyectan la imagen de buenos planificadores, organizadores y solucionadores de problemas con la capacidad de resolver tareas de manera sistemática. Dada su aparente predilección por los hechos, la lógica y la organización formal de las ideas, así como un deseo de hacer lo correcto, el estilo analítico suele mostrar reticencia para revelar un punto de vista. Tienen la necesidad de analizar todas las opciones importantes con el fin de evitar cualquier posibilidad de tomar decisiones ilógicas o incoherentes. La creencia en los principios parece ser más importante que la gratificación personal para el estilo analítico.

ESTILO MOTIVADOR = Asertivo que dice + Conductas más controladas

Las personas con un estilo motivador parecen saber lo que quieren y suelen tener poca dificultad para expresar sus conclusiones sobre cualquier asunto que les ocupe. Su lema es "Vamos a hacerlo y vamos a hacerlo ya". Tienden a centrarse principalmente en el plazo inmediato con poca preocupación por el pasado o el futuro. Las personas con un estilo motivador parecen rápidas, eficaces y directas. Saben lo que quieren y se muestran impacientes con los retrasos. Tienden a mostrar menos preocupación por los sentimientos de los demás o por relaciones personales. Algunos consideran sus acciones duras, severas o críticas debido a su atención limitada a las relaciones. Otros consideran este comportamiento eficaz y resuelto. Este estilo busca el control mediante el uso de la fuerza en situaciones que les limiten la libertad para actuar como quieran con el fin de alcanzar sus objetivos.

ESTILO EXPRESIVO = Asertivo que dice + Conductas que expresan más las emociones

Las personas con un estilo expresivo centran su atención en el futuro con visiones intuitivas y espontaneidad abierta. Se les puede considerar imaginativos y creativos en su interacción con los demás. Las personas con un estilo expresivo pueden generar entusiasmo. Su comportamiento puede ser muy estimulador, excitante y divertido para aquéllos que les sigan el juego. Tienden a tomar decisiones rápidamente basándose en cómo perciben las relaciones. Algunos definen el comportamiento del estilo expresivo como frívolo, poco práctico y excesivamente emotivo. Dado su deseo de actuar sobre opiniones, intuiciones y presentimientos, en lugar de hechos y datos contrastados, el comportamiento del estilo expresivo puede provocar equivocaciones y cambios frecuentes de dirección.

AUTOPERCEPCIÓN Y OTRAS PERCEPCIONES

Los resultados de su perfil muestran cómo ven los demás su comportamiento, que puede coincidir o no con la manera en que se ve a sí mismo. Las investigaciones de TRACOM Group indican que la autopercepción no coincide con las percepciones de los demás más del 50% de las veces. Reflexione detenidamente sobre cómo ven los demás su comportamiento. Cuanto más se acerque su autopercepción a las percepciones de los demás, más posibilidades tendrá de obtener apoyo y respeto en el lugar de trabajo.



■ Recordatorios clave

NO hay una posición en SOCIAL STYLE mejor que otras

El objetivo de conocer su Estilo es conocerse mejor a usted mismo. Con ese nuevo conocimiento, puede crecer y convertirse en una persona más eficaz y productiva.

Su SOCIAL STYLE NO engloba su personalidad completa

Algunos prefieren referirse al SOCIAL STYLE como personalidad. Su personalidad engloba mucho más que sólo su SOCIAL STYLE. Incluye sus esperanzas, sus sueños, su inteligencia, sus valores y todos aquellos aspectos que le convierten en una persona única. Dicho de otra forma, el SOCIAL STYLE solo es una parte de su personalidad, aunque es una parte muy importante.

Su perfil de SOCIAL STYLE representa un aspecto de su conducta

Todos hemos mostrado conductas, en un momento u otro, que se enmarcan en las dimensiones de asertividad o receptividad. Pero el SOCIAL STYLE es la forma en que percibe que se comporta, o prefiere comportarse, la mayoría del tiempo; es la zona conductual en la que se siente cómodo.

Su SOCIAL STYLE tiene acciones crecientes

Todos tenemos nuestros propios puntos débiles conductuales. El estilo motivador tiende a precipitarse a la acción y dictar actividades sin escuchar a los demás. El estilo afable tiende a conformarse y seguir a los demás, incluso si no están de acuerdo con una línea de acción. Las personas con un Estilo expresivo pueden ser muy impulsivas, sin sopesar todas las implicaciones de sus acciones. Las personas analíticas se atascan en los detalles y las opciones, sin tomar una postura definitiva ante las cuestiones. Todas estas tendencias relacionadas con el estilo pueden causar tensión en los demás.

Su reto es: tomar la iniciativa para crear relaciones efectivas con los demás

No espere a que la otra persona cambie sus costumbres para adaptarse a usted. Debe decidir qué va a hacer para satisfacer las necesidades de otros y hacer que la relación sea mutuamente productiva.

SOCIALSTYLESM & Versatility

Clasificación

Versatilidad

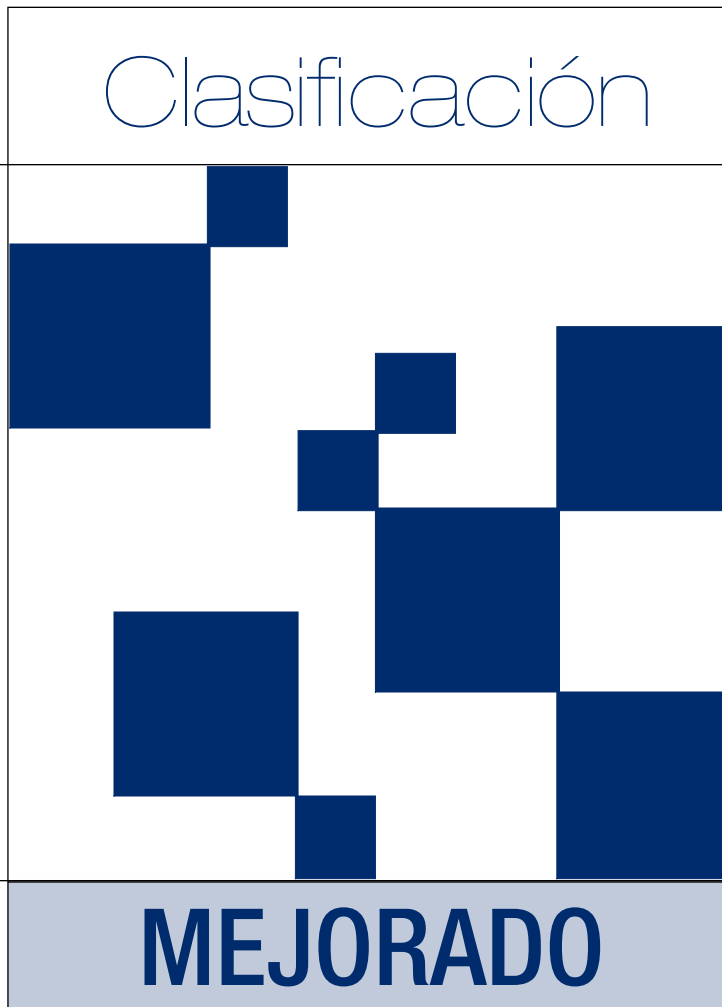
Perfil

Preparado para:

Jane Style
Highlands Ranch, CO

por:
TRACOM Group

10 jun 2008



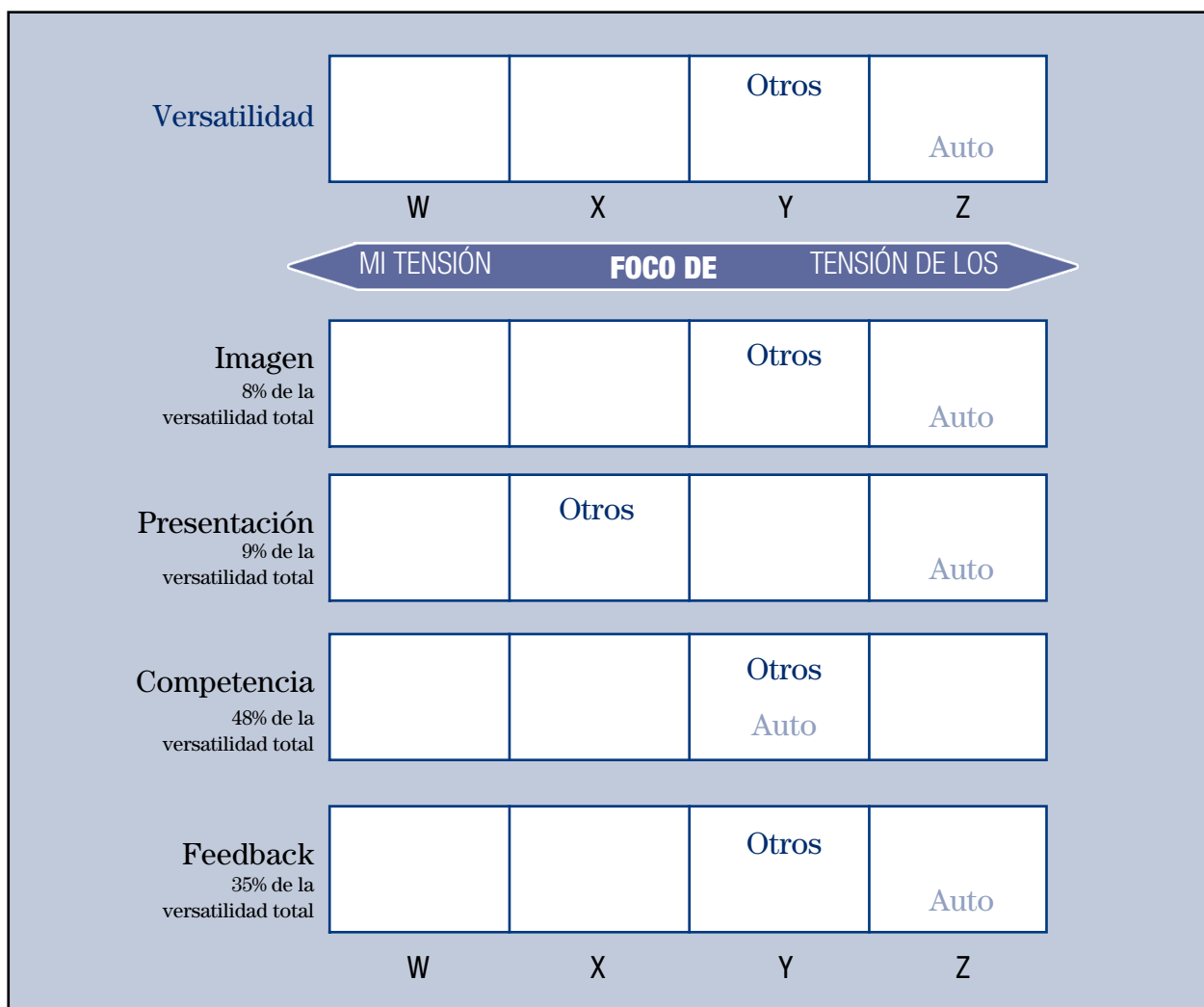
UNIVERSAL



Parte 2: Su versatilidad

¿Qué es la versatilidad?

Los perfiles de versatilidad se basan en las respuestas que han dado sus referencias (compañeros de trabajo, socios y otras personas cuyos nombres ha facilitado usted mismo) a una serie de preguntas sobre cómo perciben su conducta en el lugar de trabajo. Estas respuestas se han combinado para desarrollar un consenso sobre su conducta y pueden ayudarle a conocer mejor su nivel percibido de versatilidad y aceptación social. A continuación se incluye un breve resumen de perfil de versatilidad, seguido de perfiles específicos para imagen, presentación, competencia y feedback.





Versatilidad general-: **Y**

Sus referencias indican que, en general, parece percibir el impacto que su conducta tiene en los demás. Ello crea la impresión de que conoce las necesidades de estilo de otros. Asimismo, sus referencias indican que tiende a satisfacer las necesidades de estilo de los demás, asegurándose al mismo tiempo de que se satisfacen sus propias necesidades. Parece ser flexible y comprensivo cuando trata con personas cuyos estilos difieren del suyo.

Debido a que el perfil de versatilidad general se basa en una amplia gama de comportamientos, es sólo un indicador general de su versatilidad y de la aceptación que recibe de los demás. Para obtener información más específica sobre cómo le perciben los demás, repase los perfiles de versatilidad que se describen a continuación. Dichos perfiles sugieren las áreas en las que tiene puntos fuertes y puntos débiles relativos, y pueden ayudarle a identificar oportunidad para desarrollar conductas que incrementarán (o mantendrán) su versatilidad y apoyo social.



Imagen: **Y**

Sus colaboradores le perciben como una persona a la que no le preocupa excesivamente el impacto de su aspecto. En ocasiones, puede vestir de forma más informal de lo que se espera. Puede tener tendencia a cuestionar los códigos de vestimenta expresos o implícitos y a vestir de una manera que le resulta más cómodo cuando las normas pueden sugerir otra cosa.

Además de la forma de vestir, existen otros factores que pueden afectar a la percepción de su imagen por los demás. Por ejemplo, la primera impresión que causa en los demás puede verse afectada por la forma en que se comporta cuando entra en una habitación o por la forma de sentarse y responder durante una reunión. Las expectativas que tienen los demás sobre su rol y/o cargo pueden afectar también la percepción inicial de su imagen. Por ejemplo, un gerente senior que lleva pantalones caqui y un polo en una reunión con un cliente puede transmitir una imagen muy diferente de la de un gerente senior que lleva un traje de vestir formal. En algunos sectores, ese estilo de vestir informal resulta aceptable y pasa desapercibido; en otras, llama la atención en sí mismo y afecta negativamente a la imagen de la persona.

Incluso si generalmente viste y se presenta de una manera que satisface las expectativas de los demás, es una buena idea realizar auto-comprobaciones periódicas para garantizar que su imagen promueve convenientemente la efectividad de sus interacciones con los demás.



Presentación: **X**

Cuando realiza presentaciones a grupos, sus referencias indican que la mayor parte del tiempo resulta claro y efectivo a la hora de comunicar sus ideas. Habla con tono apropiado y a un nivel apropiado para el grupo. En particular, cuando realiza presentaciones a un grupo, sus referencias indican que, generalmente, puede adaptar su lenguaje y su estilo de comunicación para adaptarlo a su audiencia. Por ejemplo, si la situación exige un lenguaje sencillo en lugar de argot técnico, generalmente podrá adaptarse a este requisito.

Si bien generalmente se presenta correctamente a los grupos, puede que desee prestar atención adicional al hablar sobre temas que se apartan de su área de experiencia o cuando se dirige a audiencias desconocidas, mediante acciones tales como observar su lenguaje corporal y formular preguntas a los demás para asegurarse de que se está transmitiendo sus mensajes de forma efectiva.



Competencia: **Y**

Sus referencias le describen con una persona en la que se puede confiar en la mayoría de las situaciones. En sus áreas específicas de experiencia y competencia, es probable que usted sea altamente fiable. Se le percibe como que asume la responsabilidad por su trabajo y, en general, cumple los plazos importantes, en particular cuando las circunstancias están bajo su control. En la mayoría de las situaciones, sus referencias se sienten cómodas confiando en usted cuando debe realizarse un trabajo importante, ya que cumple sus compromisos y completa sus tareas. En otras situaciones, en las que usted no es la primera persona a las que acuden los demás, es posible que deba considerar las competencias específicas que necesita reforzar y las acciones que puede realizar para mejorar dichas habilidades.

Sus referencias indican que, por lo general, se adapta bien a situaciones desconocidas y que puede adaptarse rápidamente a las prioridades o requisitos de nuevos proyectos. Otros consideran que habitualmente es flexible en sus puntos de vista y que, en la mayoría de las situaciones, considera las perspectivas de otras personas. Sus asociados indican que se muestra tolerancia a la ambigüedad y que, en la mayor parte de las situaciones, mantiene la calma cuando se enfrenta a desafíos imprevistos.

Se le percibe como una persona con capacidad para ofrecer soluciones e ideas creativas u originales. Generalmente, puede identificar cuestiones clave y animar a otras personas a que aporten información creativa, y no confía necesariamente en enfoques “probados y fiables” sin pensar en métodos más innovadores que podrían resultar más apropiados.

Otras personas le describen como una persona optimista en la mayoría de las circunstancias. Dicen que enfoca las situaciones con una perspectiva positiva y que, por lo general, mantiene su optimismo en los periodos de adversidad. Asimismo, indican que normalmente puede percibir los contratiempos cuando se deben a situaciones que se pueden controlar y no es probable que eche la culpa de esos problemas a los demás. Mantener su optimismo puede ayudarle a obtener aceptación social, no sólo porque hace que el entorno laboral resulte más agradable, sino porque transmite a los demás un tono positivo que incrementa la posibilidad de que las tareas difíciles se realicen con éxito.



Feedback: **Y**

Sus referencias le perciben con una persona que, en la mayoría de las situaciones, muestra preocupación por los demás o muestra conocimiento o sensibilidad por sus emociones. Probablemente, su estilo de comunicación interpersonal contribuye a que los demás conozcan su empatía por ellos. Sus colegas consideran que normalmente puede ajustar su enfoque para comunicarse con personas diferentes, dependiendo de las circunstancias, y los demás piensan que, por lo general, les escucha y comprende sus necesidades o prioridades.

Es importante distinguir entre comprender y estar de acuerdo. Comprender cómo se sienten los demás no significa necesariamente que esté de acuerdo con ellos. Hacer el esfuerzo de comprender las perspectivas de los demás puede contribuir a un mejor gerenciamiento, así como a relaciones laborales más efectivas. Esforzarse por comprender a los demás y demostrar efectivamente esa comprensión afecta directamente a su capacidad para ofrecer retroalimentación útil y coaching oportuno. Ello puede resultar importante, en particular si usted supervisa a otras personas. Asimismo, su capacidad para sentir empatía influye en su capacidad para comprender totalmente las necesidades de los demás y en su deseo de ofrecerles ideas o servicios que se adapten a esas necesidades.

Sus referencias indican que es una persona sociable que, para la mayoría, cultiva y mantiene buenas relaciones con sus compañeros de trabajo. Se esfuerza de manera apropiada por estar cerca de los demás y crear relaciones, y ello puede tener beneficios continuos en usted. En la mayoría de las circunstancias, sus habilidades interpersonales le ayudan a “leer” y a comprender acertadamente relaciones importantes en su organización. Para mantener una retroalimentación útil de los demás, continúe desarrollando relaciones interpersonales sólidas con sus compañeros de trabajo.