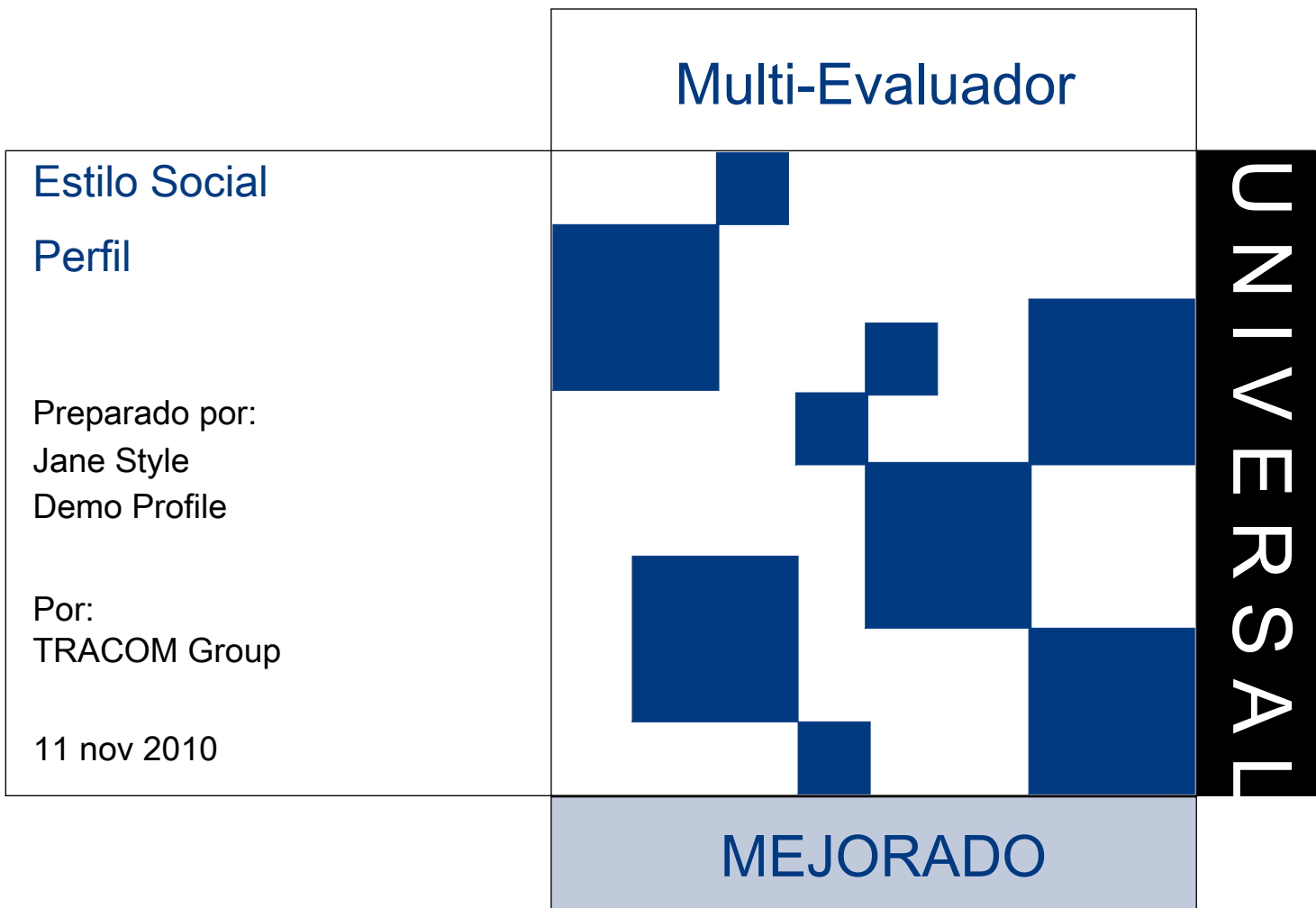


SOCIALSTYLESM & Versatility





Su informe se organiza en dos partes:

■ 1ra parte: Su Estilo Social

Esta sección proporciona los resultados de su Perfil Multi-Evaluador Estilo Social, basados en la información dada por su grupo de referencia. También incluye la autopercepción de su propio estilo conductual. Usted verá un gráfico del perfil de su Estilo Social que muestra su posición Estilo Social, seguida de la interpretación de los resultados. Esta sección también incluye información acerca de cómo entender sus resultados, las explicaciones de las otras posiciones Estilo Social y "claves recordatorias" sobre Estilo Social.

■ 2da parte: Su Versatilidad

Esta sección contiene los resultados de su Perfil Multi-Evaluador Versatilidad. Se le proporcionará información acerca de cómo interactuar con su grupo de referencia, sin importar su Estilo Social particular. Usted aprenderá cómo se enfoca generalmente en el conocimiento de las necesidades de sus compañeros de trabajo vs. enfocarse en conocer sus propias necesidades.



■ 1ra parte: Su Estilo Social

¿Cual es el Perfil Estilo Social?

El perfil de Estilo Social es una descripción de cómo otros ven su conducta. Está basado en décadas de investigación y ha comprobado ser válido para adultos de todas las edades y contextos culturales. El perfil describe el cómo la conducta de una persona, no su personalidad, es percibida por otros.

¿Cómo debe usted ver el Perfil?

El perfil y el informe presentan un consenso generalizado sobre su conducta desde la perspectiva de aquellos a quienes usted invitó a llenar en el cuestionario. Ellos respondieron a una serie de items que describen su conducta diaria. Describieron lo que vieron. El informe adjunto es una descripción de la categoría del Perfil más típico de sus acciones, no es una descripción personalizada de Ud. Su informe es idéntico al recibido por todas las personas que demuestran una posición Estilo Social similar a la suya.

Precauciones

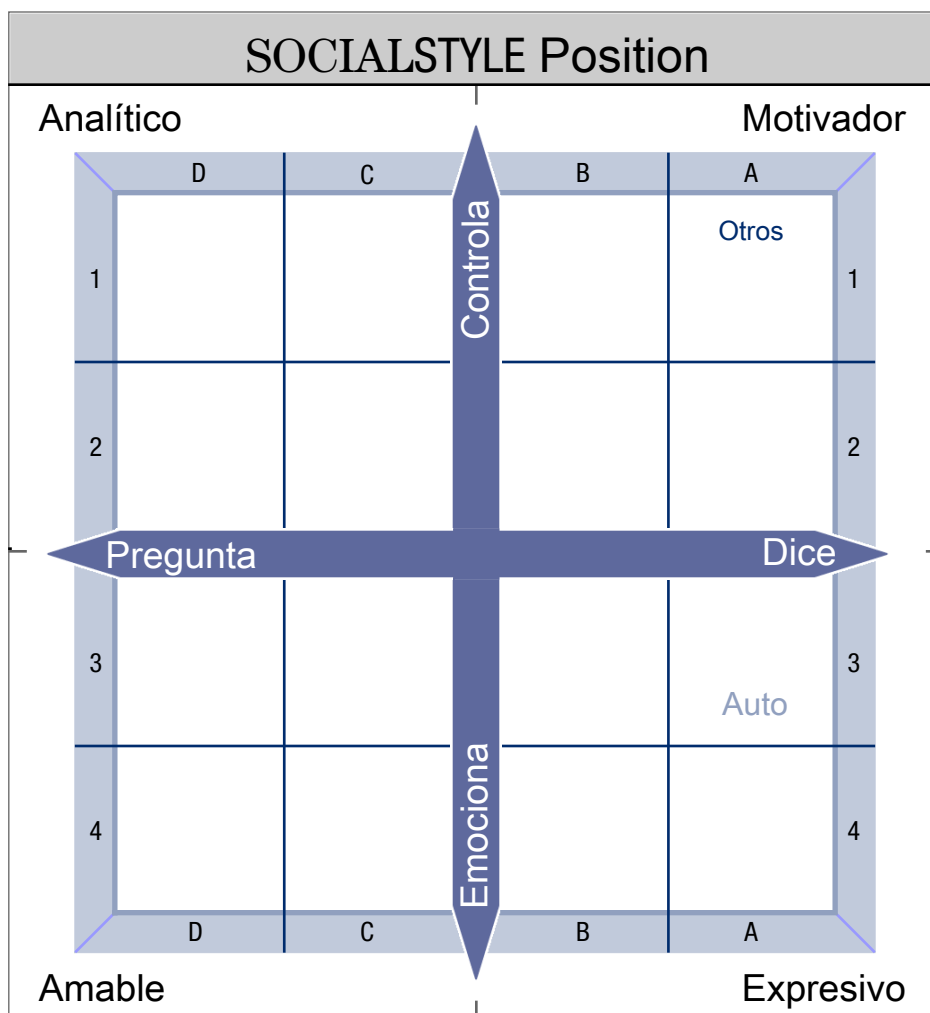
Usted debe ver su posición en el Perfil como el centro del rango de conductas en el cual otros le ven típicamente. En gran parte, esto es lo que sus conocidos esperan de usted. Las líneas en el Perfil están separadas en categorías A, B, C, D, y 1, 2, 3, 4 para identificarlos convenientemente y no deben ser tomadas como límites para usted. Estas no son cajas en donde todas las personas son iguales, sino áreas en donde similares conductas pueden ser vistas. Usted también será visto como similar a otras personas en categorías adyacentes, pero mientras más lejana la categoría en el modelo del perfil, será más distinta la conducta observable de la suya.

Recomendaciones

Usted encontrará que algunos de las declaraciones en el informe son fáciles de aceptar y otros no tanto. Usted puede desear aceptar algunos de los comentarios como verdaderos en la categoría, pero no de usted como individuo. Tenga cuidado acerca de rechazar el informe tan rápidamente. Pregúntese a sí mismo por qué otros quizás le ven de ésta manera. Mucho de lo que usted piensa y siente acerca de usted mismo puede no ser visto por otros. Lo que usted cree acerca de usted mismo quizás este oculto para otros por sus acciones más observables y habituales. El significado más grande del Perfil Estilo Social es que enfocará su atención en lo que otros ven y como reaccionan más que en sus sentimientos. Sus sentimientos interiores son importantes, pero también lo es la realidad sobre las percepciones de otros.

Nota Final

Si usted puede aceptar la descripción de su conducta observada, su posición Estilo Social, conocerá algo sobre el impacto que usted tiene sobre otras personas. Para crear relaciones productivas, usted debe mostrar interés suficiente en las demás personas como para comportarse de la manera más apropiada para ellas. Sabiendo como otros son diferentes de usted, basandose en el conocimiento de su propio Estilo, es el mejor fundamento para realizar adaptaciones apropiadas al tratar con otros.



■ Posición Estilo Social: Motivador A1

Revise la descripción del Estilo respecto al cuadrante en el cual se ubicó según la puntuación Estilo Social. También será ilustrativo revisar las demás Categorías del Estilo.

ESTILO MOTIVADOR = Firmeza por Decir + Conducta Más Controlada

Las personas con un Estilo Motivador parecen saber lo que quieren y demostrar poca dificultad para expresar sus conclusiones acerca de todo lo que les preocupa. Su lema es "Hagámoslo, ahora". Tienden a enfocarse primeramente en el plazo inmediato con poca preocupación por el pasado o el futuro. Las personas con Estilo Motivador parecen ser rápidos, eficientes y siempre van al grano. Saben lo que quieren y se impacientan con los retrasos. Tienden a mostrar poca preocupación por los sentimientos de otros o por las relaciones personales. Algunos consideran sus acciones duras, severas o críticas, ya que ellos dan limitada atención a sus relaciones interpersonales. Otros pueden ver este comportamiento como eficiente y decidido. Este estilo busca el control de las situaciones a través de su poder cuando esto les podría negar la libertad de actuar como quisieran para alcanzar los objetivos que tenían planificados.



■ Posición Estilo Social: Motivador A1

Revise la información a continuación para aprender más acerca de las ventajas y desventajas de la conducta de su Estilo Social.

Otros describen su conducta como:

"Decidido, firme y determinado." Las referencias ven una persona con su estilo de conducta como alguien que muestra un deseo claro de progresar y estar a cargo de las actividades. Dice lo que está en su mente y no duda en hacerle saber a los demás lo que está pensando.

Usted parece indicar que los resultados son los que más importan y se impulsa a si mismo y a los demás para conseguirlos. Otros dicen que puede ser enérgico y directo al tomar el mando cuando la situación lo amerita.

Las ventajas de su conducta:

Su enfoque visiblemente sincero y honesto es ciertamente una ventaja siempre que es necesario llevar algo a cabo. Usted parece prosperar cuando hay competencia y disfruta un trabajo en donde su firmeza da frutos. Se le considera como alguien que toma decisiones, que prefiere trabajar por cuenta propia o en una situación en donde los resultados cuentan y es necesario acciones fuertes y positivas. Usted parece enfrentar las situaciones sin dudarle y hacer sus argumentos basados en la lógica.

Las desventajas de su conducta:

Usted e individuos como usted, parecen estar muy dispuestos a trabajar con hechos, ideas y resultados prácticos, pero da la impresión de que las personas pueden perderse atendiéndole a usted y sus propias metas. Dado que otros ven su énfasis en los resultados, las personas como tales parecerían no tener mucha importancia para usted. Usted parece esperar el máximo esfuerzo de usted mismo y de los demás. Esto puede dar a otros la impresión de que usted está dispuesto a pasar por encima de ellos en una búsqueda impaciente de resultados. Usted también puede dar la apariencia de ser arbitrario y crítico.



ESTILO AMABLE = Firmeza por Preguntar + Conducta Más Emotiva

Las personas con un Estilo Amable son orientados a las relaciones. Los individuos con Estilo Amable interpretan el mundo en una base personal y se involucran en los sentimientos y las relaciones interpersonales. Prefieren cumplir tareas con y a través de otras personas. Las personas con Estilo Amable buscan motivos personales en las acciones de los demás. Puede tener dificultad para comprender que algunas personas reaccionan de acuerdo a la información disponible, el sentido práctico de la situación o de un deseo de crear un futuro más interesante y emocionante. La sensibilidad de las personas Amables hacia otros genera a menudo alegría, calidez e informalidad en una situación social. Con frecuencia, son buenos para trabajar en equipo. Las personas tienden a comunicarse y a compartir fácilmente con quienes tienen un Estilo Amable. Normalmente se mantienen con lo que es cómodo y conocido. Tienden a evitar decisiones que pudieran involucrar riesgos y conflictos personales. Como resultado, ellos pueden parecer lentos o renuentes a cambiar cuando la situación lo demanda.

ESTILO ANALITICO = Firmeza por Preguntar + Conducta Más Controlada

Las personas con un Estilo Analítico parecen vivir la vida de acuerdo a los hechos, principios, lógica y coherencia que uno encuentra en la realidad. Las personas con Estilo Analítico tienden a comportarse en maneras que se ajustan a su teoría e ideas generales acerca del mundo. Otros pueden verlos como faltos de entusiasmo o aparentemente fríos y distantes. Proyectan la imagen de ser buenos planificadores, organizadores y solucionadores de problemas con la habilidad de trabajar sistemáticamente en las tareas. Debido a su aparente interés por los hechos, la lógica y la seria organización del pensamiento, combinados con el deseo de "tener razón", el Estilo Analítico muestra frecuentemente un desinterés a expresar su punto de vista. Sienten tener la necesidad de analizar todas las posibilidades significativas en un intento por evitar cualquier posibilidad de tomar decisiones ilógicas o inconsistentes. Para una persona con Estilo Analítico, la fe en los principios parece tener más importancia que las gratificaciones personales.

ESTILO EXPRESIVO = Firmeza por Decir + Conducta Más Emotiva

Las personas con un Estilo Expresivo concentran su atención en el futuro con visiones intuitivas y espontaneidad al hablar. Pueden ser vistos como imaginativos y creativos en su interacción con los otros. Las personas con Estilo Expresivo pueden generar entusiasmo. Su conducta puede ser intensamente estimulante, emocionante y divertida para quienes son cautivados por sus sueños. Tienden a tomar decisiones rápidamente basados en cómo ellos se sienten respecto a las relaciones. Algunos consideran que la conducta del Estilo Expresivo es caprichosa, poco práctica y demasiado emocional. Debido a su deseo de actuar en base a las opiniones, corazonadas e intuiciones, en lugar de hacerlo en base a los hechos, la conducta del Estilo Expresivo puede provocar errores y cambios frecuentes de dirección.

SU PERCEPCION Y LA DE OTROS

Los resultados de su perfil muestran cómo otros ven su conducta, lo cual puede o no diferir de cómo usted se ve a sí mismo. La investigación de The TRACOM Group ha demostrado constantemente que la autopercepción es diferente de las percepciones de otros más del 50% de las veces. Considere cuidadosamente cómo otros ven su conducta. Mientras más similar sea su autopercepción a la percepción de otros, más crece su probabilidad de ganar apoyo y respeto en el lugar de trabajo.



■ Recordatorios Claves

NO Hay una Mejor Posición Estilo Social

El propósito para aprender acerca de su Estilo es conocer más acerca de usted mismo. Con el nuevo conocimiento, usted puede crecer y desarrollarse como un individuo más productivo y efectivo.

Su Estilo Social NO Representa su Personalidad por Completo

Algunas personas prefieren referirse al Estilo Social como personalidad. Su personalidad abarca más que solamente su Estilo Social. ¡Incluye sus esperanzas, sueños, inteligencia, valores y todas aquellas cosas que lo hacen un ser único! En otras palabras, su Estilo Social es únicamente una parte de su personalidad, aunque una parte muy importante.

Su Perfil Estilo Social Representa un Tema en su Conducta

Todos nosotros, en un momento u otro, mostramos conductas que se encasillan dentro de la dimensión de firmeza y reacción. Pero el Estilo Social es la manera en que usted se ve comportándose o prefiriendo comportarse, la mayoría de las veces; es la zona de conducta en la que se siente cómodo.

Su Estilo Social Tiene Acciones a Desarrollar

Cada uno de nosotros tiene debilidades conductistas. Las personas con Estilo Motivador tienden a apresurarse al actuar y dictar actividades sin escuchar a otros. Las personas con Estilo Amable tienden a consentir y dejarse llevar por otros, aún cuando pueden no estar de acuerdo con el curso de la acción. Las personas con Estilo Expresivo pueden ser muy impulsivas, sin pensar bien en lo que implican sus acciones. Las personas con Estilo Analítico se enredan en los detalles y opciones, sin tomar una postura definitiva en los problemas. Todas estas tendencias relacionadas con el Estilo pueden provocar tensiones en los demás.

Su Desafío: Tomar la Iniciativa para Construir Relaciones Efectivas con Otros

No espere que la otra persona se despoje de su manera para adaptarse a la suya. Usted debe decidir qué pasos va a seguir para satisfacer las necesidades de otros y hacer que la relación sea productiva para ambos.

SOCIALSTYLESM & Versatility

Multi-Evaluador

Versatilidad
Perfil

Preparado por:
Jane Style
Demo Profile

Por:
TRACOM Group

11 nov 2010

UNIVERSAL

MEJORADO



Versatilidad General: Y

Las referencias indican que, en general, usted parece percibir el impacto que su conducta tiene en otras personas. Esto crea impresión de que está alerta de las necesidades del estilo de otros. Sus referencias también señalan que usted tiende a satisfacer las necesidades del estilo de los demás mientras se asegura de lograr las suyas. Usted parece ser flexible y comprensivo cuando trata con personas cuyos estilos son distintos del suyo.

Dado que el Perfil de Versatilidad está basado en una amplia gama de conductas, es sólo un indicador general de su Versatilidad y de la aprobación que usted recibe de los demás. Para obtener información más específica acerca de la imagen que otros tienen de usted, revise cada uno de los Perfiles de Versatilidad dados a continuación. Estos perfiles indican sus fortalezas y debilidades relativas y pueden ayudarle a identificar oportunidades para desarrollar conductas que incrementarán (o mantendrán) su versatilidad y aprobación social.



Imagen: Y

Sus colegas le ven como alguien que, en general, se viste apropiadamente para cada situación. Su vestimenta y arreglo personal son coherentes con lo que se espera de su grupo de referencia. Además, usted generalmente ajusta su vestimenta y apariencia a diferentes situaciones y contextos, por ejemplo, se viste más formalmente cuando la situación lo amerita.

Además de la vestimenta, otros factores pueden afectar la percepción que otras personas tienen de su imagen. Por ejemplo, la primera impresión que usted cause en otros, puede verse afectada por la manera en que se comporta al entrar a una sala o por la forma en que se sienta y responde durante una reunión. Las expectativas que otros tienen acerca de su papel o puesto, pueden también influir sobre la primera impresión de su imagen. Por ejemplo, un gerente que se viste con pantalones tipo caqui y camiseta tipo polo para asistir a una reunión con un cliente, podría dar una imagen muy distinta de la que daría un gerente que vista un atuendo formal. En algunas industrias, este tipo de vestimenta informal es aceptable y pasa inadvertida, en otras, llama la atención por sí misma y afecta negativamente la imagen de la persona que la usa.

Aunque usted normalmente se viste y presenta de una manera que cumple con las expectativas de otros, sería una buena idea realizar auto evaluaciones periódicas para asegurarse de que su imagen contribuya a la efectividad de su interacción con los demás.



Presentación: X

Cuando hace presentaciones ante grupos, sus referencias indican que la mayor parte del tiempo usted es claro y eficaz para comunicar sus ideas. Habla con un tono de voz apropiado y a un nivel adecuado para el grupo. Particularmente, al presentarse ante un grupo, sus referencias indican que usted normalmente logra adaptar su lenguaje y estilo de comunicación a su audiencia. Por ejemplo, si la situación requiere el uso de un lenguaje más sencillo y no tan técnico, normalmente logra adaptarse a esta necesidad.

Aunque usted generalmente se presenta de forma adecuada ante grupos, podría intentar estar más atento cuando habla de temas que están fuera de su área de especialidad o ante un público desconocido, observando el lenguaje corporal del público y haciendo preguntas para asegurarse de que se está comunicando con eficacia.



Competencia: Y

Sus referencias lo describen como una persona confiable en la mayoría de las situaciones. En sus áreas específicas de habilidad y aptitud, usted tiende a ser altamente confiable. Se lo considera como alguien que toma la responsabilidad de su trabajo y generalmente cumple con fechas límites importantes, particularmente cuando las circunstancias están bajo su control. En la mayoría de las situaciones, sus referencias sienten confianza en usted cuando es necesario cumplir un trabajo importante, ya que cumple con sus compromisos y tareas. En otras situaciones en las que usted no es la primera persona a la que recurren, podría considerar cuales son las aptitudes específicas que necesita fortalecer y que acciones podría tomar para mejorarlas.

Sus referencias indican que usted generalmente se adapta bien a situaciones desconocidas y a nuevos requisitos o prioridades laborales. Otras sienten que tiende a ser flexible en sus puntos de vista y a considerar las opiniones de otras personas en la mayoría de las situaciones. Sus colegas indican que usted demuestra sentirse cómodo con la ambigüedad y, que casi siempre, permanece tranquilo cuando enfrenta desafíos inesperados.

Usted es visto como alguien con la habilidad de ofrecer soluciones e ideas creativas y originales. Generalmente, es capaz de identificar problemas clave, animar a otros a contribuir con ideas creativas, y no necesariamente confía en enfoques ""probados y comprobados"" sin antes pensar si nuevos métodos podrían ser más apropiados.

Otros lo describen a usted como una persona optimista en la mayoría de las circunstancias. Dicen que enfrenta las situaciones en forma positiva y generalmente mantiene su optimismo durante la adversidad. También indican que usted generalmente considera que los contratiempos son resultado de circunstancias posibles de manejar y no tiende a culpar a otros por estos problemas. Conservar su optimismo puede ayudarle a ganar la aprobación social, no sólo porque hace más agradable el ambiente de trabajo, sino porque también contagia a los demás con una actitud positiva, lo cual incrementa la posibilidad de concluir con éxito tareas difíciles.



Opinión: Y

Sus referencias lo perciben como alguien que, en la mayoría de las situaciones, demuestra preocuparse por los demás y ser conciente o sensible a sus emociones. Su estilo de comunicación interpersonal contribuye a que los demás perciban su empatía hacia ellos. Sus colegas ven que de manera habitual, usted puede ajustar su enfoque para comunicarse con personas diferentes, dependiendo de las circunstancias, y ellas generalmente sienten que las escucha y comprende sus necesidades o prioridades.

Es importante hacer una distinción entre comprender y estar de acuerdo con los demás. Comprender cómo se sienten los demás no necesariamente significa estar de acuerdo con ellos. Hacer el esfuerzo por comprender las perspectivas de otros puede contribuir a conseguir una administración más hábil y mejores relaciones laborales. Hacer un esfuerzo por comprender a los demás y demostrar que lo hace, influye directamente en su habilidad para ofrecerles opiniones útiles y preparación oportuna. Esto puede ser importante, particularmente si supervisa a otros. Asimismo, su habilidad para sentir empatía tiene un impacto en su habilidad para comprender las necesidades de los demás y en su disposición para proponerles ideas o servicios que se ajusten a estas necesidades.

Sus referencias señalan que es una persona sociable quien, la mayor parte del tiempo, fomenta y mantiene buenas relaciones con sus compañeros de trabajo. Hace el esfuerzo adecuado para relacionarse con otros y formar relaciones, lo cual puede tener beneficios continuos para usted. En la mayoría de las circunstancias, sus habilidades interpersonales le ayudan a entender y comprender relaciones importantes dentro de su compañía. Para que los demás continúen brindándole opiniones útiles, siga fomentando sólidas relaciones interpersonales con sus compañeros de trabajo.