

SOCIALSTYLESM & Versatility

Evaluadores

Patrón de

Perfil

Preparado para:

Jane Style

Highlands Ranch, CO

por:

TRACOM Group

09 may 2008

UNIVERSAL

MEJORADO

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

© The TRACOM Corporation. Todos los derechos reservados.

Highlands Ranch, Colorado 80129

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

 TRACOM GROUP

The creator of SOCIALSTYLE



Su informe se organiza en dos partes:

■ 1ra parte: Su patrón de conducta social SOCIAL STYLE

Esta sección le proporciona los resultados del perfil de evaluadores múltiples de patrón de conducta social SOCIAL STYLE basados en la información que su grupo de referencia. También incluye la autopercepción de su propio patrón de comportamiento. Usted verá una gráfica de perfil de patrón social SOCIAL STYLE que muestra su situación de patrón de conducta social SOCIAL STYLE, seguida de la interpretación de los resultados. Esta sección también incluye información acerca de cómo entender los resultados, las explicaciones de las otras situaciones de patrón de conducta social SOCIAL STYLE y los "recordatorios clave" sobre patrón social SOCIAL STYLE.

■ 2da parte: Su versatilidad

Esta sección incluye los resultados del perfil de clasificación de versatilidad. Se le proporcionará información acerca de cómo interactuar con su grupo de referencia, sin importar su patrón de conducta social SOCIAL STYLE particular. Aprenderá cómo se centra generalmente respecto al cumplimiento de las necesidades de sus cotrabajadores en contraposición con el centrarse en cumplir sus necesidades particulares.



■ 1ra parte: Su patrón de conducta social SOCIAL STYLE

¿Qué es el perfil de patrón de conducta social SOCIAL STYLE?

El perfil de patrón de conducta social SOCIAL STYLE es una descripción de cómo otras personas ven su comportamiento. Está basado en décadas de investigación y ha comprobado ser válido para adultos de todas las edades y contextos culturales. El perfil describe la conducta de una persona, no su personalidad, tal y como la perciben los demás.

¿Cómo debe ver el perfil?

El perfil y el informe presentan un consenso generalizado acerca de su comportamiento desde la perspectiva de las referencias a las que invitó a llenar en el cuestionario. Respondieron a una serie de preguntas que describen su conducta diaria. Describieron lo que vieron. El informe adjunto es una descripción de la categoría de perfil más típica de sus acciones, no es una descripción personal suya. Su informe es idéntico al que recibieron todas las personas que demostraron una situación de patrón de conducta social SOCIAL STYLE similar a la suya.

Avisos para usted

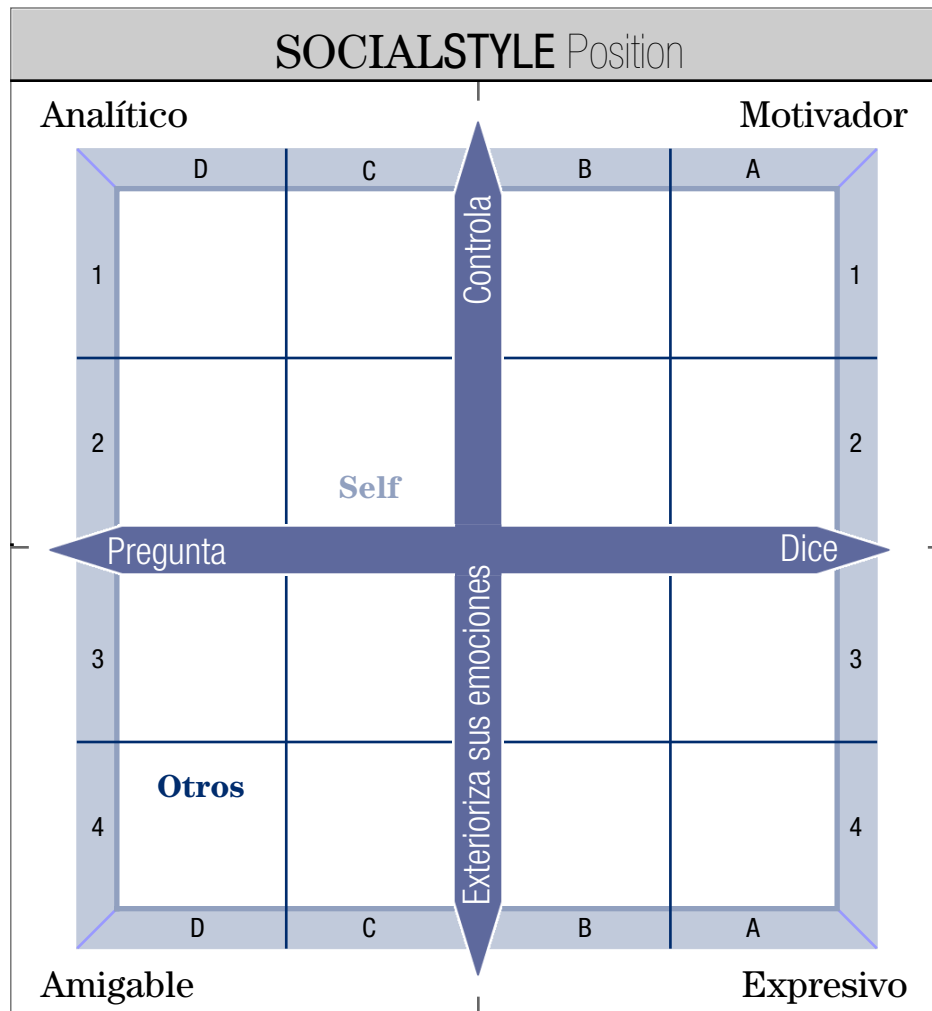
Debe observar su situación en el perfil como el centro de la gama de conductas que otros consideraron típicas en usted. En gran medida, esto es lo que sus conocidos esperan de usted. Las líneas en el perfil que separan las categorías A, B, C, D y 1, 2, 3 y 4, son sólo para facilitar la identificación, no para delimitarlo. No constituyen categorías en donde todas las personas son iguales, sino áreas en donde se pueden observar conductas similares. También se le considerará similar a las personas en categorías vecinas; mientras más alejada esté una categoría en el modelo de perfil, más diferente será la conducta observada de la suya.

Recomendaciones para usted

Descubrirá que algunas de las afirmaciones en el informe serán más fáciles de aceptar que otras. Podría aceptar algunos de los comentarios como verdaderos para determinada categoría, pero no para usted. Procure no rechazar el informe demasiado rápido. Pregúntese a sí mismo por qué algunas personas lo perciben de esta manera. Otras personas podrían no observar muchas de las cosas que usted piensa y siente acerca de sí mismo. Lo que piensa de sí mismo podría quedar eclipsado para otras personas como consecuencia sus acciones habituales más evidentes. La mayor importancia del perfil de patrón social SOCIAL STYLE recae sobre el hecho de que concentrará su atención en lo que otros ven y ante lo que otros reaccionan, en lugar de hacerlo hacia sus sentimientos internos. Sus sentimientos son importantes, pero también lo es la realidad que otros perciben.

Nota final

Si puede aceptar la descripción de su conducta observada, la situación de su patrón de conducta social SOCIAL STYLE, podrá conocer algo acerca del impacto que tiene sobre otras personas. Para formar relaciones productivas, debe mostrar suficiente interés en las demás personas como para comportarse de la manera que sea más conveniente para ellas. Saber en qué aspectos otras personas son distintas a usted, en base a su conocimiento sobre su propio patrón, es la base más firme para realizar las adaptaciones adecuadas para tratar a los demás.



SOCIAL STYLE Position: Amigable D4

Revise la descripción del patrón de conducta respecto al cuadrante en donde se colocó según el resultado de su patrón de conducta social SOCIAL STYLE. También le proporcionará información para revisar las demás categorías de patrón de conducta.

PATRÓN AMIGABLE = Asertivo para preguntar + conducta más emotiva

Las personas con patrón de conducta amigable se concentran en las relaciones interpersonales. Las personas con patrón de conducta amigable interpretan el mundo sobre la base de las personas y se involucran en los sentimientos y las relaciones interpersonales. Prefieren hacer las cosas con otras personas y a través de ellas. Las personas con patrón de conducta amigable buscan motivos personales en las acciones de los demás. Puede resultarles difícil comprender que algunas personas reaccionan sólo a partir de la información que tienen disponible, de la practicidad de la situación o de un deseo de crear un futuro más interesante y emocionante. La sensibilidad que las personas con patrón de conducta amigable tienen respecto de los demás con frecuencia genera alegría, calidez e informalidad en una situación social. Con frecuencia, son buenos para trabajar en equipo. Las personas tienden a comunicarse y a compartir sus ideas y sentimientos con aquellas con patrón de conducta amigable. Normalmente se quedan con lo que les resulta cómodo y que conocen. Tienden a evitar decisiones que pudieran involucrar riesgos y conflictos personales. Como resultado, pueden parecer lentos o renuentes a cambiar cuando una situación así lo exige.



SOCIAL STYLE Position: **Amigable D4**

Revise la información a continuación y aprenda más acerca de las ventajas y desventajas de su situación de patrón de conducta social SOCIAL STYLE.

Los demás describen su conducta como:

"Afable, informal y de fácil trato". Las referencias indican que una persona con su patrón de conducta es agradable y amistosa.

Al parecer, acepta a los demás como son, sin exigirles que cambien, así que es probable que lo busquen para asuntos sociales. Sin embargo, otros pueden pensar que le resulta difícil proponer sus ideas y su conducta sencilla e informal pueden hacer que parezca de carácter "blando".

Las ventajas de su conducta:

Su visible disposición a aceptar instrucciones y a ajustarse a un curso de acción predeterminado es un recurso valioso en situaciones de grupo. Parece tener gran facilidad para mantener relaciones personales estrechas. Por consiguiente, los demás consideran que es más eficaz cuando combina estas dos habilidades.

Algunas personas informan que les agrada socializar con usted y que se sienten cómodos confiándole sus expectativas y problemas. Su carácter amistoso puede "desarmar" a los demás y hará que se sientan dispuestos a compartir sus inquietudes con usted. Esto puede darle la oportunidad de profundizar su comprensión sobre muchas situaciones.

Las desventajas de su conducta:

A usted y las personas como usted parece resultarles difícil adoptar una postura independiente o personal cuando el trabajo así lo exige. Por lo tanto, algunas personas más agresivas pueden sentir que pueden manipularlo con facilidad porque parece aceptar sus ideas de buena gana. Otros también sentirán que evitará o pasará por alto algunos conflictos en un esfuerzo por no dañar sus relaciones y este aparente consentimiento podría propiciar que los demás lo ignoren.

Al parecer, le resulta difícil tomar la iniciativa para obtener reconocimiento y con frecuencia se piensa que prefiere trabajar "tras bambalinas". Es posible que no se le considere dispuesto a tomar acciones firmes e independientes en una situación laboral.



PATRÓN ANALÍTICO = Asertivo para preguntar + conducta más controlada

La persona con patrón de conducta analítico parece vivir la vida de acuerdo a los hechos, los principios, la lógica y la coherencia que uno encuentra en la realidad. Las personas con patrón de conducta analítico tienden a comportarse en maneras que se ajustan en su teoría e ideas generales acerca del mundo. Otros pueden percibirlos como personas que carecen de entusiasmo o que parecen frías y distantes. Proyectan la imagen de ser buenos para planificar, organizar y resolver problemas y de contar con la habilidad de realizar tareas de forma sistemática. Debido a su aparente interés por los hechos, la lógica y la organización seria del pensamiento y el deseo de "tener razón", las personas con patrón de conducta analítico frecuentemente se rehúsan a expresar un punto de vista. Sienten la necesidad de analizar todas las posibilidades significativas en un intento por evitar cualquier probabilidad de tomar decisiones ilógicas o incoherentes. Para una persona con patrón de conducta analítico, la fe en los principios parece tener más importancia que las gratificaciones personales.

PATRÓN MOTIVADOR = Asertivo para opinar + conducta más controlada

Las personas con patrón de conducta motivador parecen saber lo que quieren y tener poca dificultad para expresar sus conclusiones acerca de todo lo que les preocupa. Su lema es "Hagámoslo. Ahora". Tienden a concentrarse principalmente en un plazo inmediato y se preocupan muy poco por el pasado o el futuro. Las personas con patrón de conducta motivador son rápidos, eficientes y siempre van al grano. Saben lo que quieren y se impacientan con los retrasos. Tienden a mostrarse poco preocupados por los sentimientos de los demás o por las relaciones personales. Algunos consideran sus acciones duras, severas o críticas, ya que prestan poca atención a sus relaciones interpersonales. Algunos otros pueden opinar que son eficientes y decididos. Este patrón busca el control de las situaciones a través de su autoridad cuando se les podría negar la libertad de actuar como quisieran para alcanzar los objetivos que tenían planificados.

PATRÓN EXPRESIVO = Asertivo para opinar + conducta más emotiva

Las personas con patrón de conducta expresivo, concentran su atención en el futuro con visiones intuitivas y de franca espontaneidad. Se les puede considerar imaginativos y creativos en su interacción con los demás. Las personas con patrón de conducta expresivo pueden generar entusiasmo. Su conducta puede ser sumamente estimulante, emocionante y divertida para quienes se encuentran atrapados en sus sueños. Tienden a tomar decisiones rápidamente sobre la base de cómo se sienten respecto a las relaciones. Algunos consideran que la conducta de las personas con patrón de conducta expresivo es frívola, poco práctica y demasiado emocional. Debido a su deseo de actuar sobre la base de las opiniones, corazonadas e intuición, en lugar de hacerlo sobre la base de los hechos, la conducta de las personas con patrón de conducta expresivo puede provocar errores y cambios de dirección frecuentes.

AUTOPERCEPCIÓN Y LA PERCEPCIÓN DE OTROS

Los resultados muestran cómo los otros ven su comportamiento, lo que puede diferir de cómo lo ve usted. La investigación de TRACOM Group ha demostrado constantemente que la autopercepción difiere de las percepciones de los otros más del 50% de las veces. Tenga en cuenta con atención cómo los demás ven su comportamiento. Mientras más similar sea su autopercepción a la percepción de los otros, más crece su probabilidad de ganar apoyo y respeto en el sitio de trabajo.



■ Recordatorios clave

NO existe una situación mejor de patrón de conducta social SOCIAL STYLE

El motivo del aprendizaje acerca de su patrón de conducta es conocer más acerca de usted mismo. Con el nuevo conocimiento, puede crecer y desarrollarse como un individuo más productivo y eficaz.

Su patrón de conducta social SOCIAL STYLE NO representa la totalidad de su personalidad

Algunas personas prefieren referirse a su patrón de conducta social SOCIAL STYLE como patrón de personalidad. Su personalidad no abarca solamente su patrón de conducta social SOCIAL STYLE. ¡Incluye sus esperanzas, sueños, inteligencia, valores y todas aquellas cosas que lo hacen ser único! En otras palabras, su patrón de conducta social SOCIAL STYLE es únicamente una parte del total de su personalidad, aunque una parte muy importante.

Su perfil de patrón de conducta social SOCIAL STYLE representa un tema en su conducta

En un momento u otro, todos hemos mostrado conductas que se encasillan dentro de la dimensión de asertividad y responsabilidad. Pero el patrón de conducta social SOCIAL STYLE es la manera en que usted se ve comportándose o en la que prefiere comportarse, la mayoría de las veces; es la zona de conducta en la que se siente cómodo.

Su patrón de conducta social SOCIAL STYLE ha presentado acciones de crecimiento

Cada uno de nosotros tiene debilidades de conducta. Las personas con patrón de conducta motivador tienden a apresurarse al actuar y dictar actividades sin escuchar a los demás. Las personas con patrón de conducta amigable tienden a consentir y a dejarse llevar por los demás, aunque probablemente no estén de acuerdo con el rumbo de alguna acción. Las personas con patrón de conducta expresivo pueden ser muy impulsivas y no pensar bien en lo que implican sus acciones. Las personas con patrón de conducta analítico se enredan con detalles y opiniones, sin tomar una postura definitiva sobre un tema determinado. Todas estas tendencias relacionadas con el patrón de conducta pueden provocar tensiones en los demás.

Su reto: Tome la iniciativa para establecer relaciones efectivas con los demás

No espere que la otra persona se adapte a usted. Debe decidir qué pasos seguir para satisfacer las necesidades de los demás y para hacer que la relación sea productiva para ambos.

SOCIALSTYLESM & Versatility

Evaluadores

Versatilidad

Perfil

Preparado para:

Jane Style
Highlands Ranch, CO

por:
TRACOM Group

09 may 2008

UNIVERSAL

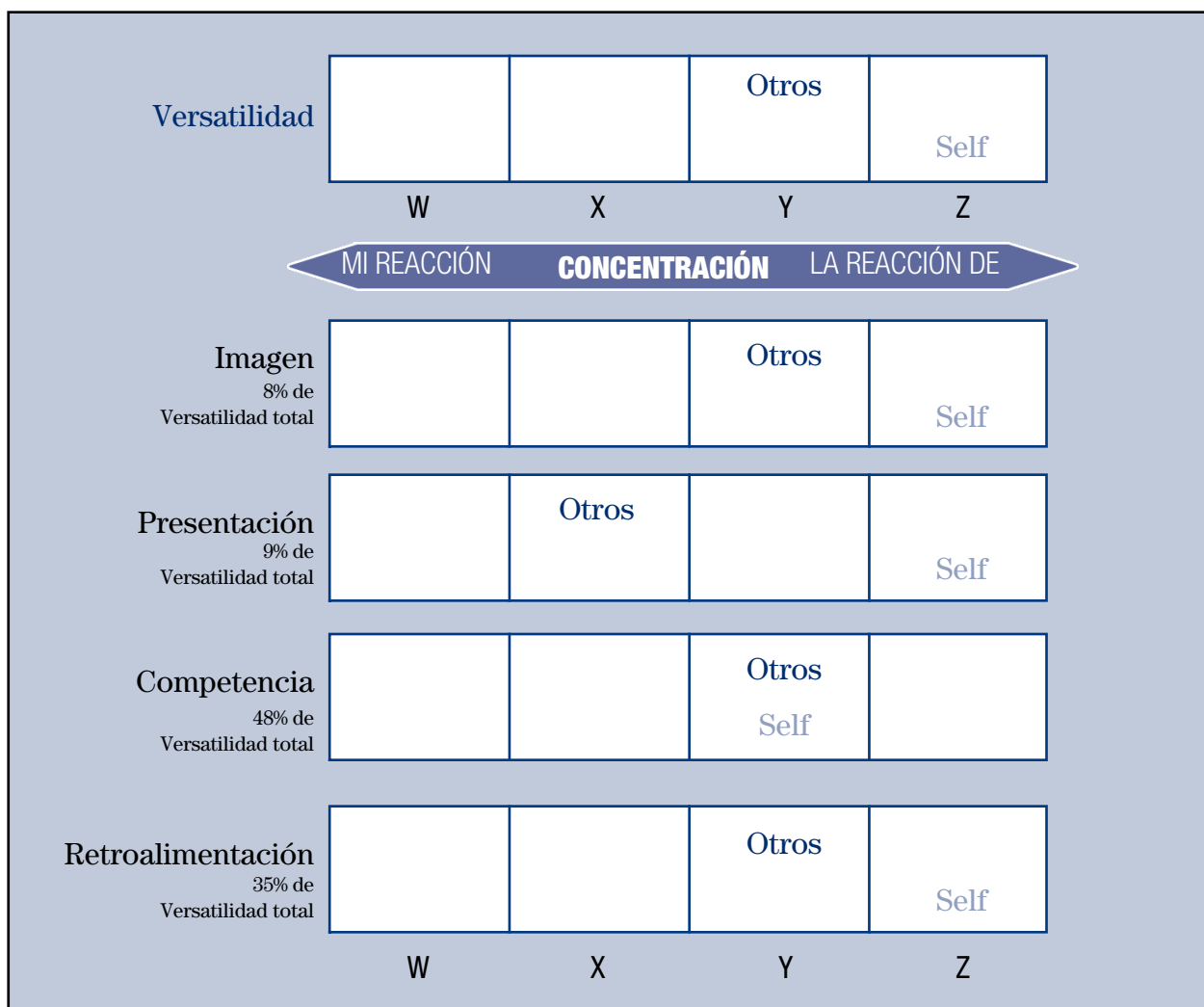
MEJORADO



2da parte: Su versatilidad

¿Qué es la versatilidad?

Los perfiles de versatilidad están basados en las respuestas que dieron sus referencias (colegas, socios y otras personas de quienes nos dio los nombres), a una serie de preguntas acerca de la manera en que perciben su conducta en el trabajo. Estas respuestas se combinaron para crear un consenso acerca de su conducta y deberían ofrecer una perspectiva del nivel de versatilidad y aprobación social que se percibe en usted. A continuación se incluye un perfil de versatilidad general, así como perfiles específicos para Imagen, Presentación, Competencia y Retroalimentación.





Versatilidad general: **Y**

Las referencias indican que, en general, parece darse cuenta del impacto que su conducta tiene en otras personas. Esto da la impresión de que está al tanto de las necesidades de los demás. Las referencias también señalan que tiende a satisfacer las necesidades de los demás al tiempo que se asegura de lograr las propias. Parece ser flexible y comprensivo cuando trata con personas cuyos patrones de conducta son distintos del suyo.

Dado que el perfil de versatilidad se basa en una amplia gama de conductas, sólo sirve como un indicador general de su versatilidad y de la aprobación que recibe de los demás. Para obtener información más específica acerca de la imagen que los demás tienen de usted, revise cada uno de los perfiles de versatilidad que se muestran a continuación. Estos perfiles indican que sus fortalezas y debilidades relativas pueden ayudarlo a identificar oportunidades de desarrollar conductas que incrementarán (o mantendrán) su versatilidad y aprobación social.



Imagen: **Y**

Sus colegas lo consideran como una persona que, en general, se viste de manera adecuada para cada situación. Su vestimenta y arreglo personal son coherentes con lo que se espera de su grupo de referencia. Además, generalmente ajusta su vestimenta y apariencia a diferentes situaciones y contextos, por ejemplo, se viste más formal cuando la situación lo amerita.

Además de la vestimenta, podría haber otros factores que afecten la percepción que las personas tienen de usted. Por ejemplo, la primera impresión que los demás tengan de usted 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, también pueden influir sobre la primera impresión que se formen de usted. Por ejemplo, un gerente que se viste con pantalones tipo caqui y playera con cuello para asistir a una reunión con un cliente, podría dar una imagen muy distinta de la que daría un gerente que usara un atuendo formal. En algunas industrias, este tipo de vestimenta informal es aceptable y pasa inadvertida, pero en otras, llama la atención por sí misma y afecta la imagen de la persona que la usa.

Aunque normalmente se viste y presenta de una manera que cumple con las expectativas de los demás, 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**

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

Si bien es cierto que, en general, se presenta de forma adecuada ante grupos, podría intentar ser más cuidadoso cuando habla de temas que se encuentran fuera de su área de especialidad o ante un público desconocido. Por ejemplo, podría observar el lenguaje corporal del público y hacer preguntas para asegurarse de que se está comunicando con eficacia.



Competencia: **Y**

Sus referencias lo describen como una persona confiable en casi todas las situaciones. Usted tiende a ser altamente confiable en sus áreas específicas de habilidad y aptitud. Se le considera una persona que asume la responsabilidad de su trabajo y que generalmente cumple con fechas límites importantes, en especial cuando las circunstancias se encuentran bajo su control. En la mayoría de las situaciones, sus referencias sienten que pueden confiar en usted cuando es necesario llevar a cabo un trabajo importante, ya que cumple sus compromisos y finaliza sus deberes. En otras situaciones, en las que usted no es la primera persona a la que recurren, podría considerar las aptitudes específicas que necesita fortalecer y las acciones que podría tomar para mejorarlas.

Sus referencias indican que, 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 que tiene en cuenta las opiniones de otras personas en la mayoría de las situaciones. Sus colegas indican que demuestra sentirse cómodo con la ambigüedad y que casi siempre permanece tranquilo cuando enfrenta retos inesperados.

Se considera que tiene la habilidad de ofrecer soluciones e ideas creativas y originales. Generalmente, es capaz de identificar problemas clave, animar a los demás a que contribuyan con creatividad y no necesariamente confía en enfoques "probados y comprobados" sin antes pensar si métodos más nuevos podrían ser más adecuados.

Otros lo describen como una persona optimista en la mayoría de las circunstancias. Dicen que enfrenta las situaciones de manera positiva y generalmente conserva su optimismo durante la adversidad. También indican que, generalmente, considera que los contratiempos son resultado de circunstancias que es posible manejar y no tiende a culpar a otros por estos problemas. Conservar su optimismo puede ayudarlo a ganar 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 llevar a cabo con éxito tareas difíciles.



Retroalimentación: **Y**

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

Es importante hacer la distinción entre comprender a los demás y estar de acuerdo con ellos. Comprender cómo se sienten los demás no necesariamente significa estar de acuerdo con ellos. Hacer un esfuerzo por comprender los puntos de vista de los demás 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 retroalimentación útil y preparación oportuna. Esto puede ser particularmente importante si supervisa a otras personas. Asimismo, su habilidad para sentir empatía tiene un impacto en su habilidad para comprender totalmente las necesidades de los demás y en su disposición para proponerles ideas o servicios que se ajusten a ellas.

Sus referencias señalan que es una persona sociable que, en general, fomenta y mantiene buenas relaciones con sus colegas. Hace el esfuerzo adecuado para relacionarse con otros y formar relaciones, lo cual puede suponer beneficios continuos para usted. En la mayoría de las circunstancias, sus habilidades interpersonales lo ayudan a entender y comprender relaciones importantes dentro de su compañía. Para que los demás sigan brindándole retroalimentación útil, siga fomentando relaciones interpersonales con sus colegas.