



SUCCESS INSIGHTS®

Informe de Perfil Personal

Versión Directivo

Andrew Sample

XYZ

7/9/2010

La investigación sobre el comportamiento sugiere que las personas más efectivas son las que se conocen a sí mismas, sus fortalezas y debilidades, por lo que son capaces de desarrollar estrategias que den respuesta a las demandas de su entorno.

Este informe analiza el estilo de comportamiento, es decir, el modo en que una persona hace las cosas. ¿Coincide al 100% con usted? Puede que sí, o puede que sólo en parte. Sólo estamos midiendo el comportamiento. Nosotros únicamente le ofrecemos afirmaciones que se corresponden con áreas de conducta de las cuales usted muestra ciertas tendencias. Pase por alto cualquier frase o afirmación que aparezca en el presente informe que considere que no se ajusta a usted, pero sólo después de que la haya confirmado con un amigo o compañero. Puede que esa información sea un "punto ciego" para usted.

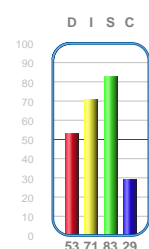


recopilar datos y hechos antes de tomar decisiones. Esto le permite revisar la información y pensar sobre la decisión a tomar. Sigue las normas de la compañía, si está al tanto de ellas. Puede ser percibido por los demás como un pensador cuya intuición puede generar diversidad de ideas.

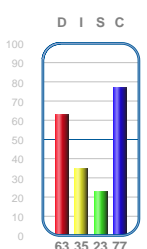
Andrew puede mostrarse en ocasiones extrovertido. Aunque es introvertido por naturaleza, participará en una reunión o conversación social cuando la ocasión lo requiera. Se molesta cuando la gente llega más tarde o más temprano de lo previsto a sus citas, ya que esto interrumpe su plan de trabajo. Andrew sigue una agenda y no le gusta que los demás se la alteren. A Andrew le gusta saber lo que se espera de él en su desempeño profesional, así como los cometidos y responsabilidades de los demás involucrados. Considera que la comunicación es más eficaz cuando los planteamientos son claros. A Andrew le gusta preguntar para saber si se ha comprendido lo que ha dicho. Reúne la información necesaria para asegurarse de que está haciendo lo correcto en su trabajo, su comunicación o en la toma de decisiones. Es muy intuitivo y es capaz de hacer las preguntas precisas con el fin de obtener la información clave y completa que busca. La forma lógica y metódica con la que Andrew reúne la información, se demuestra en su habilidad para hacer las preguntas adecuadas en el momento preciso. Confía poco en los desconocidos y suele demostrarlo con preguntas específicas y quizá directas. Cuando Andrew está muy concentrado en un proyecto, puede parecer frío y distante.

Notas

Estilo Adaptado



Estilo Natural





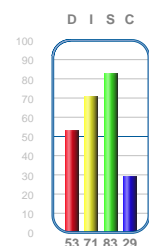
La mayoría de las personas saben la forma en la que prefieren que los demás se comuniquen con ellos. Muchos encuentran esta sección muy certera e importante para mejorar la comunicación interpersonal. Esta sección proporciona a otras personas una lista de cosas QUÉ HACER al comunicarse con Andrew. Lea cada declaración o frase e identifique las 3 ó 4 que sean más importantes para Andrew. Recomendamos resaltar las declaraciones más importantes, hacer una lista con ellas y dárselas a las personas que se comunican con Andrew más frecuentemente.

Al comunicarse con Andrew, procure:

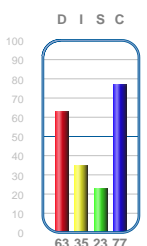
- Hacer una contribución organizada a los resultados conseguidos y cumplir lo que prometa.
- Si hay acuerdo, seguir adelante.
- Proporcionar sistemas a seguir.
- Minimizar los riesgos dando garantías en un plazo de tiempo determinado.
- Darle tiempo para verificar la fiabilidad de las acciones que usted realiza. Sea preciso y realista.
- Tratar de comprender su capacidad de escucha activa discontinua.
- Presentar los proyectos por escrito y con plazos definidos.
- Preparar "la argumentación" con antelación suficiente.
- Evitar las interrupciones.
- Usar su mismo modo y estilo de hablar.
- Dirigirse a él de forma franca y directa, manteniéndose en el plano profesional.

Notas

Estilo Adaptado



Estilo Natural





Esta sección contiene sugerencias sobre métodos que mejorarán la comunicación de Andrew con los demás. Incluye una breve descripción de los tipos de personas más corrientes con las que puede estar en contacto. Al adaptarse al estilo de comunicación deseado por la otra persona, Andrew será más efectivo en su comunicación con ella. Quizá tenga que desarrollar cierta flexibilidad a la hora de variar su propio estilo de comunicación. Esta flexibilidad y la habilidad para interpretar las necesidades de los demás, marca la diferencia de los grandes comunicadores.

<p>Cuando se comunique con una persona dependiente, ordenada, conservadora, perfeccionista, cuidadosa y obediente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Prepare su tema por adelantado. ● Mantenga la conversación en el ámbito profesional. ● Sea preciso y realista. <p>Factores que crearán tensión o insatisfacción:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Ser desconcertante, dejar cosas al azar, ser informal, hablar en voz alta. ● Presionar demasiado o ser poco realista con los plazos. ● Ser desorganizado o confuso. 	<p>Cuando se comunique con una persona ambiciosa, enérgica, decidida, independiente y orientada a objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Sea claro, específico, breve y concreto. ● Mantenga su conversación en el ámbito profesional. ● Prepárese con material de apoyo que esté correctamente organizado. <p>Factores que crearán tensión o insatisfacción:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Hablar de cosas poco relevantes. ● Ser evasivo y poco claro. ● Parecer desorganizado.
<p>Cuando se comunique con una persona paciente, predecible, fiable, constante, relajada y modesta:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Empiece con un comentario personal que rompa el hielo. ● Presente su idea suavemente, sin tono amenazador. ● Haga preguntas tipo "¿cómo?" para descubrir sus opiniones. <p>Factores que crearán tensión o insatisfacción:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Ser impetuoso y precipitado, yendo en seguida al asunto. ● Ser dominante o exigente. ● Forzarle a responder rápidamente a los objetivos de usted. 	<p>Cuando se comunique con una persona carismática, entusiasta, amistosa, expresiva y política:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Establezca un ambiente cálido y amistoso. ● No entre en demasiados detalles (póngalos por escrito). ● Haga preguntas sobre sus "sensaciones" respecto a algo, para conocer sus opiniones o comentarios. <p>Factores que crearán tensión o insatisfacción:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Evitar ser distante, frío o callado. ● Controlar la conversación. ● Pasar por alto hechos, alternativas, abstracciones.

La conducta y los sentimientos de una persona se transmiten rápidamente a los demás. Esta sección proporciona información adicional sobre la percepción que Andrew tiene sobre sí mismo y sobre como, bajo ciertas condiciones, otros le pueden percibir. Comprender esta sección ayudará a Andrew a proyectar la imagen que le permita controlar la situación.

"Véase como le ven los demás"

Notas

PERCEPCION DE SÍ MISMO

Andrew generalmente se ve a sí mismo como:

Preciso	Concienzudo
Moderado	Diplomático
Erudito	Analítico

PERCEPCION DE LOS DEMAS

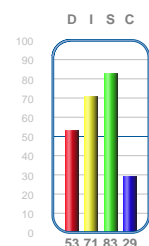
Bajo una moderada presión, tensión, estrés o fatiga, los demás pueden verle como:

Pesimista	Meticuloso
Preocupado	Quisquilloso

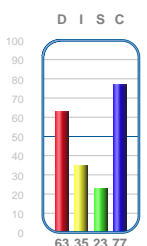
Bajo una extrema presión, estrés o fatiga, los demás pueden verle como:

Perfeccionista	Difícil de complacer
Riguroso	Defensivo

Estilo Adaptado



Estilo Natural



Basado en las respuestas de Andrew, el Informe ha marcado aquellas palabras que describen su estilo de comportamiento. Describen cómo resuelve problemas y enfrenta desafíos, influencia a personas, responde al ritmo del entorno y cómo responde a las reglas y procedimientos impuestos por otros.

Dominancia	Influencia	Estabilidad	Conformidad
Exigente Egocéntrico Impulsor Ambicioso Pionero Voluntarioso Enérgico Decidido Agresivo Competitivo Determinado Atrevido Curioso Responsable	Efusivo Inspirador Carismático Político Entusiasta Expresivo Persuasivo Cálido Convincente Elegante Equilibrado Optimista Confiado Sociable	Flemático Relajado Resistente al Cambio Reservado Pasivo Paciente Posesivo Predecible Consistente Reflexivo Equilibrado Estable	Evasivo Preocupado Cuidadoso Dependiente Cauteloso Convencional Riguroso Pulcro Sistemático Diplomático Exacto Con tacto Abierto Objetivo
Conservador Calculador Cooperador Indeciso Moderado Inseguro No demandante Cauteloso Suave Agradable Modesto Pacífico Recatado	Reflexivo Fáctico Calculador Escéptico Lógico Reservado Suspicaz Práctico Incisivo Pesimista Temperamental Crítico	Movible Activo Inquieto Alerta Orientado a la variedad Expresivo Impaciente Orientado a la presión Ansioso Flexible Impulsivo Impetuoso Hipertenso	Firme Independiente Voluntarioso Testarudo Obstinado Dogmático No sistemático Arrogante Desinhibido Arbitrario Inflexible No detallista



Los siguientes puntos son ejemplos de áreas en las cuales puede que Andrew desee mejorar. Seleccione de una a tres áreas, haga un círculo alrededor de ellas y desarrolle planes de acción con el fin de obtener los resultados deseados. Examine su informe e identifique aquellas posibles áreas que necesitan una mejora.

- Comunicación (Escucha)
- Delegar
- Toma de Decisiones
- Disciplina
- Evaluación del Desempeño
- Formación
- Gestión del Tiempo
- Metas Profesionales
- Metas Personales
- Motivar a otros
- Ayudar a otros a desarrollarse
- Familia

Área: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Área: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Área: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Fecha de Inicio: _____ Fecha de Revisión: _____

Clasificar el comportamiento no es una tarea fácil, principalmente porque hay muchas variables en las que basar dicha clasificación. Las clasificaciones de este informe están basadas en el comportamiento. La medición del comportamiento puede ser clasificada de acuerdo a cómo una persona realizará un trabajo. No se le ha dado ninguna consideración a la edad, experiencia, formación o valores.

Su Informe mostrará gráficamente sus habilidades de comportamiento en 12 factores específicos. Cada factor se ha seleccionado con cuidado para que cualquier persona consiga un buen desempeño si se ajusta a las exigencias de comportamiento del puesto.

El gráfico Natural representa su comportamiento natural, es decir, el comportamiento que usted aporta al trabajo. El gráfico Adaptado mide su respuesta al entorno o a las circunstancias, es decir, el comportamiento que usted cree necesario para tener éxito en su trabajo. Si su gráfico Adaptado es significativamente diferente del Natural, indica que usted se encuentra bajo presión para poder cambiar o "camuflar" su comportamiento.

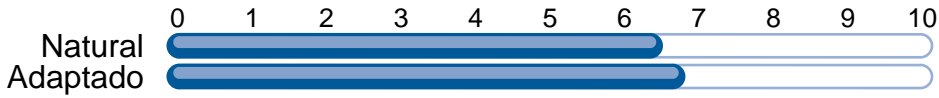
Compare sus gráficos. Mire cada factor y la importancia de ese factor para el buen desarrollo de su trabajo. Su gráfico Adaptado identificará los factores que usted ve como importantes y le indica donde está concentrando su energía.

El conocimiento de su comportamiento le permitirá desarrollar estrategias para superarse en cualquier ambiente que elija.

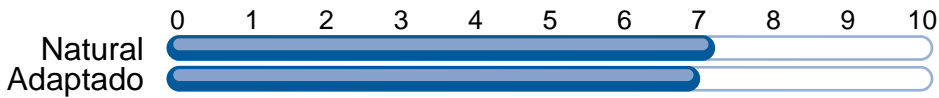


Notas

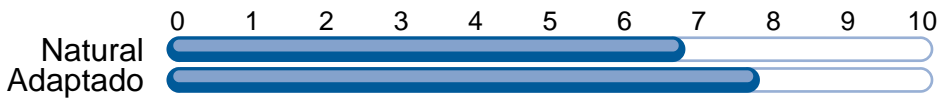
DECISIÓN - ORIENTACIÓN A RESULTADOS



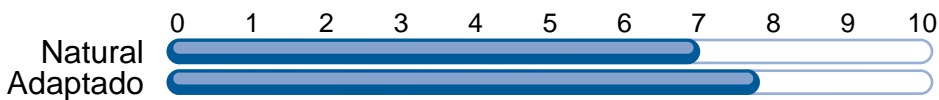
SENTIDO DE URGENCIA



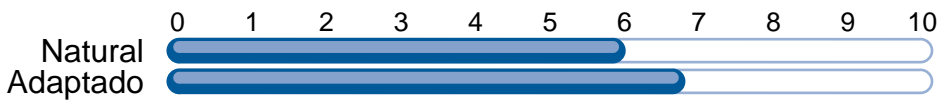
VISIÓN DE FUTURO



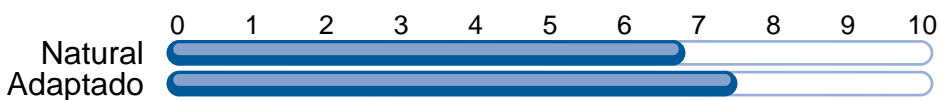
MOTIVACIÓN A OTROS



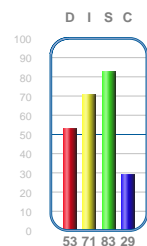
AUTOCONFIANZA



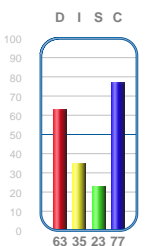
RELACIÓN CON EMPLEADOS-CLIENTES



Estilo Adaptado



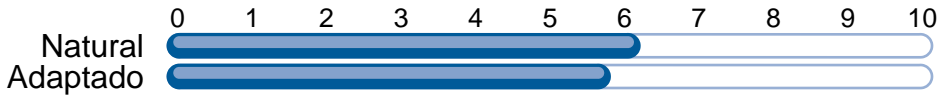
Estilo Natural



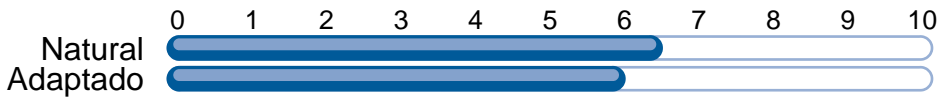


Notas

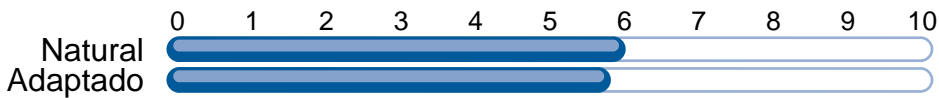
CAPACIDAD DE ESCUCHA



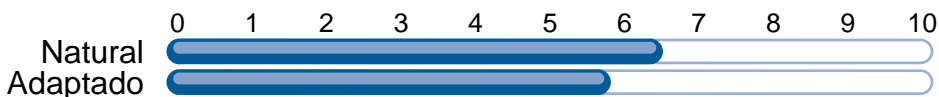
SEGUIMIENTO Y CONSTANCIA



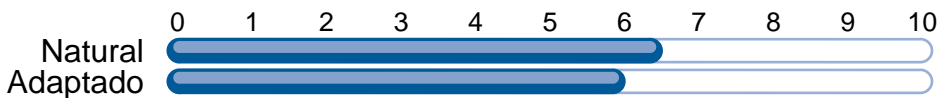
CONSISTENCIA



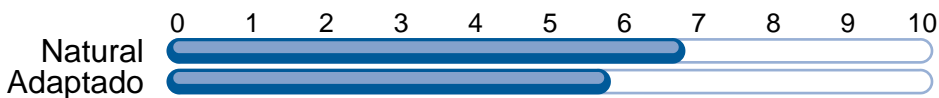
PAPELEO



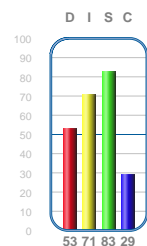
ATENCIÓN A LOS DETALLES



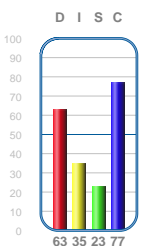
SEGUIMIENTO DE POLÍTICAS



Estilo Adaptado



Estilo Natural





Andrew Sample

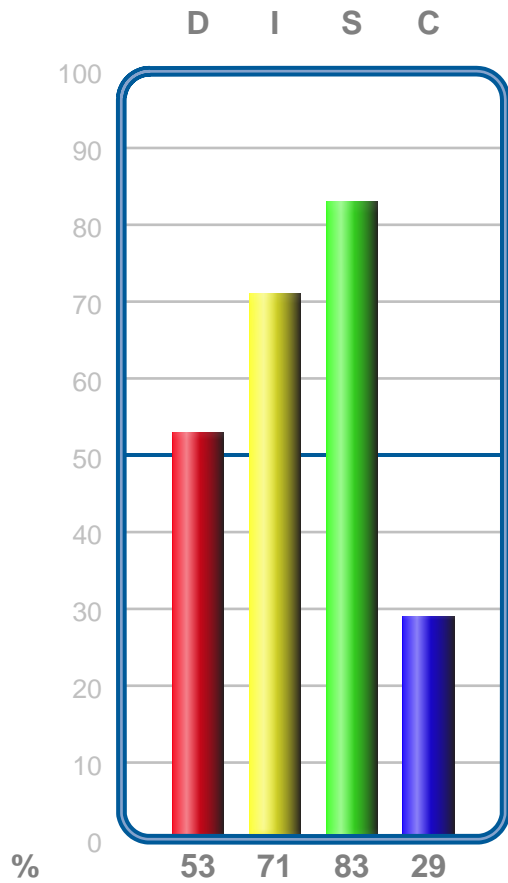
XYZ

7/9/2010

MÁS

Gráfico I

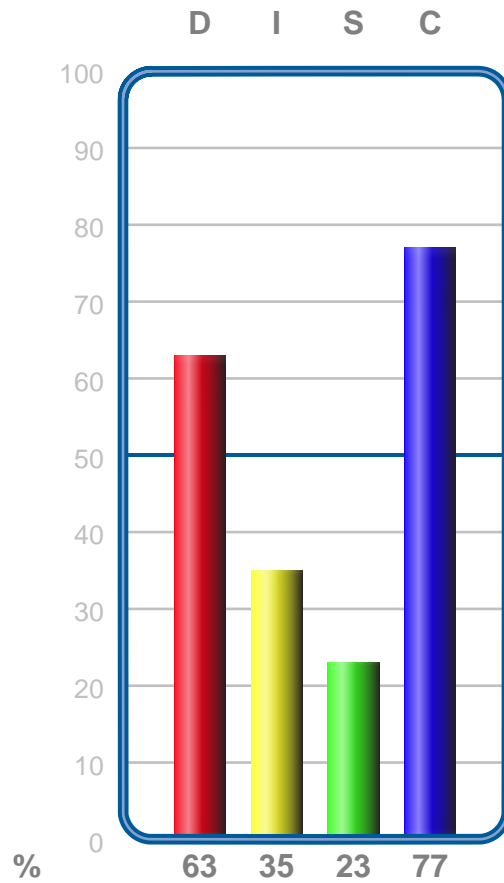
Estilo Adaptado



MENOS

Gráfico II

Estilo Natural



Norm 2009



La Rueda de Perfiles Personales es una herramienta muy poderosa popularizada en Europa. Además del informe que ha recibido sobre su estilo de comportamiento, la Rueda añade una representación visual que le permite:

- Ver su estilo de comportamiento natural (círculo).
- Ver su estilo de comportamiento adaptado (estrella).
- Identificar el grado en el que está adaptando su comportamiento.
- Si completó el Análisis de Entorno de Trabajo, ver la relación entre su comportamiento y las necesidades de su trabajo.

En la página siguiente su estilo Natural (círculo) y su estilo Adaptado (estrella) están ubicados en la Rueda. Si están ubicados en segmentos diferentes, entonces usted está adaptando su comportamiento. Cuanto más alejados estén estos puntos entre sí, mayor será la adaptación de comportamiento que usted está haciendo.

Si usted forma parte de un grupo o equipo que también realizó el análisis de comportamiento DISC, sería interesante reunirse, y usando la Rueda de cada persona elaborar una Rueda Maestra que contenga el estilo Natural y Adaptado de cada persona. Esto le permitirá ver rápidamente dónde puede haber conflicto. También podrá ser capaz de identificar si la comunicación y el entendimiento pueden incrementarse.

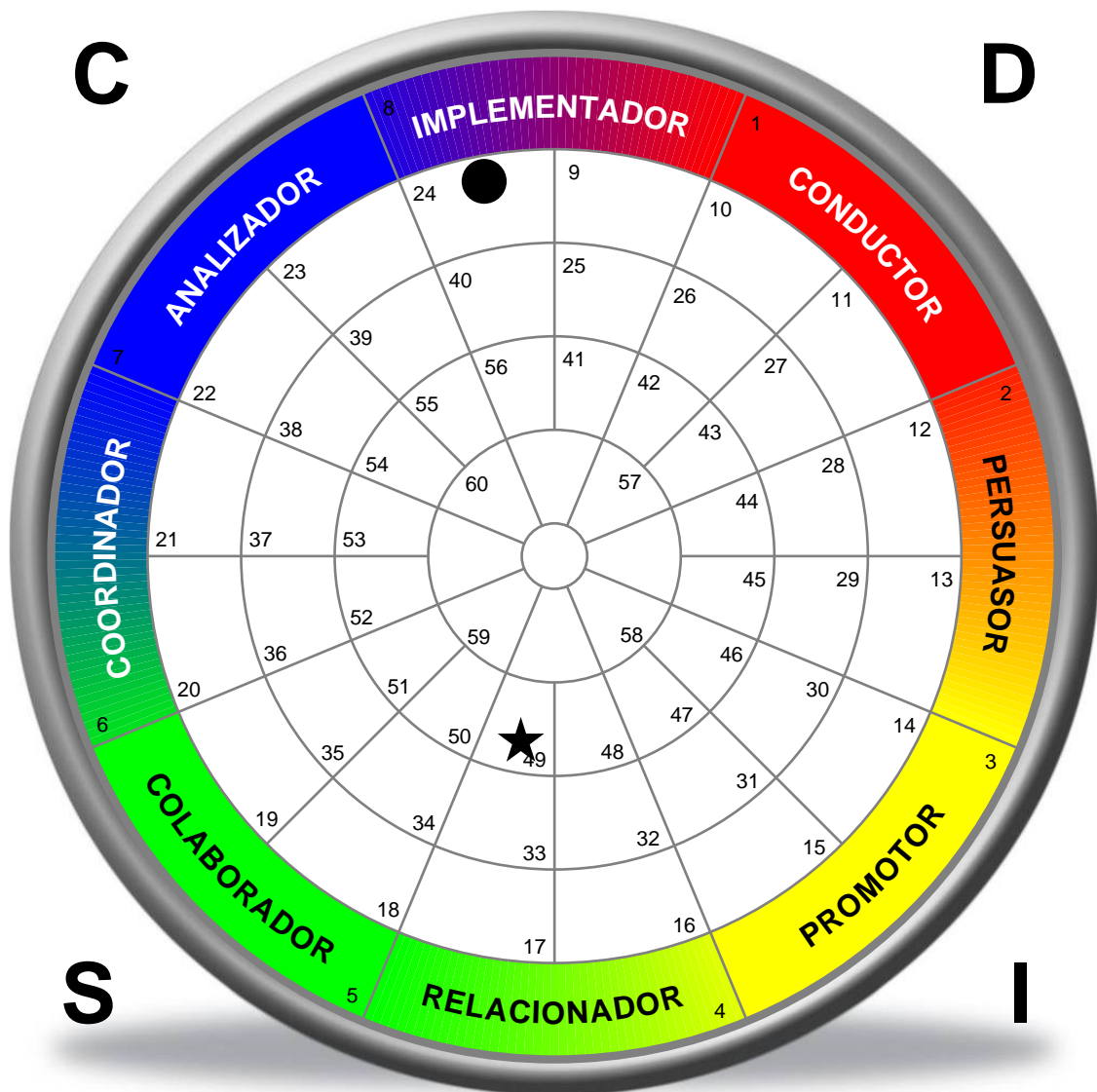


RUEDA DE PERFILES PERSONALES

Andrew Sample

XYZ

7/9/2010



Adaptado: ★ (49) RELACIONADOR COLABORADOR

Natural: ● (24) IMPLEMENTADOR ANALITICO

Norm 2009