

Reporte Perfil Conductual de María Pérez

Realizado el 15/07/10

Este Reporte de Perfil Conductual es un producto de **HS Latin America, comercializado en Venezuela por GenteAIDía™**

HS Latin America provee un Software de Gestión Estratégica de Recursos Humanos a organizaciones en todo el mundo.

Para más información por favor contactarse con nosotros al +58+(416) 630.8459 o a través de nuestra web www.gentealdia.com

Introducción

Esta evaluación es un instrumento confiable, científicamente validado. Ha sido desarrollado específicamente para identificar y predecir el comportamiento de las personas en las organizaciones.

Partiendo de la base que Ud. mismo ha completado el formulario siguiendo y respetando las Instrucciones y las consignas, debería encontrar en el presente reporte una descripción acertada de cómo Ud. generalmente responde a diferentes situaciones, desafíos, compromisos que se le presentan en el día a día.

En síntesis, esta evaluación puede ahora describir como Ud. se comportará y por qué. Hay que tener en cuenta también que en oportunidades podemos adaptarnos y modificar nuestros comportamientos, potenciando o inhibiendo nuestras tendencias naturales.

Encontrará en esta evaluación información sumamente valiosa como por ejemplo, cuáles son aquellas cosas que más lo motivan, cuáles son aquellos comportamientos que surgen espontáneamente y que por lo general, son las de bajo nivel de estrés.

Lo invitamos a leer en detalle este reporte, haciendo foco en las características enunciadas a continuación, que han ido incidiendo (... o podrían incidir) en su desarrollo. Identificando aquellas que han tenido una incidencia positiva y lo han favorecido, así como también identificando aquellas que, en diferentes oportunidades han incidido de manera negativa.

Consistencia de la Información

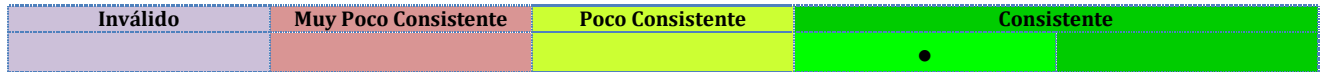
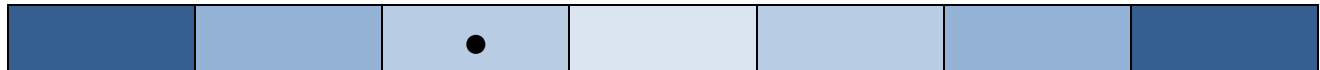


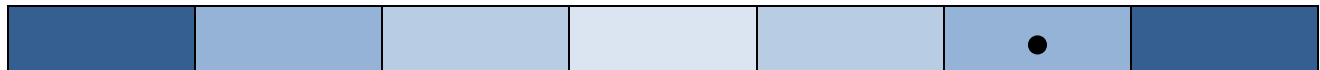
Gráfico PDA

Eje de Riesgo
Cauteloso Arriesgado
Intenso



Es una persona generalmente amable, afable. Prefiere no asumir riesgos y solo situacionalmente será competitiva. La motivan principalmente los ambientes y situaciones libres de tensiones y confrontaciones ya que confrontará solo si lo considera esencial.

Eje de Extroversión
Introverso Extroverso
Intenso



Es una persona sociable y extrovertida, agradable y persuasiva. Se esfuerza por transmitir una buena impresión y por lograr que los demás se sientan cómodos. atractiva, persuasiva, convincente

Eje de la Paciencia
Inquieto/Impaciente Calmo/Paciente
Intenso



Es una persona algo tranquila y paciente. Lo motiva tener al menos cierta seguridad y el foco en las prioridades. Suele ser hogareña e inclinada a la familia. Es amable, llevadera, cálida y no lo incomoda cierta rutina en su día a día.

Eje de las Normas
Independiente Sujeto a Normas
Intenso



Es una persona bastante independiente, positiva y segura, que confía en sus propias ideas y en su manera de hacer las cosas. Prefiere actuar bajo su propio criterio que a seguir normas y procedimientos al pie de la letra.

Eje de Autocontrol
Emocional Racional



Es una persona que tiende a ser emotiva, emocional. En oportunidades incluye sus sentimientos y emociones al momento de tomar decisiones. Demuestra, expone y comparte sus sentimientos y emociones.

NOTA: Es importante comprender que no todas las características descritas en este reporte serán puestas de manifiesto simultáneamente y en la misma intensidad. Es más probable que Ud. vea solo algunas de estas características. Cuanto más "alto" puntúe cada eje mas manifiesta será la conducta y más característica será en el Perfil Laboral de la Persona.

Palabras Descriptivas

Basado en las respuestas, este informe ha identificado aquellas palabras que describen el comportamiento personal. A continuación figura un listado de estas palabras que, claramente podrían ser utilizadas para describir el estilo natural de comportamiento de esta persona.

Extrovertida
Independiente
Testaruda
Convincente
Cálida
Amistosa
No agresiva
Persistente
Persuasiva
Gentil
Organizada
Desafiante
Pregunta "quién" "por qué".

Descriptivo del Perfil Natural

Esta sección le permitirá tener una amplia visión y comprensión acerca del estilo natural de comportamiento de esta persona. Esta descripción identifica la forma natural y espontánea en que responderá a las demandas del trabajo. Utilice esta descripción para tener una comprensión más profunda acerca de cómo esta persona responde ante la necesidad de resolver problemas y enfrentar desafíos, influenciar a personas, responder al ritmo del ambiente y cómo responde a las reglas y procedimientos impuestos por otros, así como también su capacidad de "autocontrolar" sus impulsos y emociones.

María es una persona sociable que causa buena impresión en la mayoría de las personas por su cordialidad, su comprensión y su compasión. María da un valor especial al trabajar con y a través de las personas para conseguir que el trabajo se haga. Es amable y despreocupada, también puede mostrar tenacidad e independencia y a veces puede ser testaruda y obstinada.

Pone énfasis en usar su naturaleza social y extrovertida para persuadir e influir a otros a estar de acuerdo con lo que ella desea. Sin parecer autoritaria, con su enfoque tenaz y no agresivo puede vencer a la oposición. María es extrovertida y carismática, podrá relacionarse con la gente de persona a persona y en grupos y le resultará relativamente fácil hacer discursos y presentaciones. En su estilo interpersonal es diplomática y accesible.

María puede usar su facilidad verbal, su confianza en sí misma y sus habilidades persuasivas para mediar entre las personas o partes en conflicto, para hacerlo, operará de manera positiva. Será vista por los otros como un individuo de fiar razón por la cual será eficiente al proporcionar consejo, asesoramiento a otras personas siempre y cuando no sea sobre procesos, políticas o normas a seguir.

Es muy independiente en pensamiento y en acción. Está más orientada hacia la justicia que hacia las reglas debido a su independencia y su fuerte orientación a las personas, por lo que podría volverse demasiado testaruda e incluso contrario a lo establecido si siente que se la ha tratado de manera injusta, ya sea a ella o a un colega. María es paciente, por naturaleza sabe escuchar y posee la habilidad de comunicarse en casi todos los niveles. María puede ser por momentos demasiado tolerante con los demás y ser demasiado comprensiva haciéndose cargo de tareas que debería delegar.

María tiende a elaborar planes para conseguir que las cosas se hagan, completará las tareas y proyectos rápidamente, está dispuesta a actuar y tomar decisiones por sí misma con poca o ninguna guía o dirección de otros. La independencia de María la lleva a querer tener sus propios pensamientos y desarrollar sus propias opiniones.

Debido a su fuerte orientación a las personas y su búsqueda por conquistar, puede desmotivarse y sentirse herida frente al rechazo y la desaprobación de los demás o al ser excluida de un grupo o proyecto. Si esta situación se presenta en momentos de mayor sensibilidad o se manifiesta de manera muy intensa, María puede dejar de lado su estilo amable y ponerse muy emocional e incluso explosiva.

Debido a su estilo independiente, comúnmente se sentirá incómoda trabajando bajo estrecho control, reglas y procedimientos muy estrictos. Frente a esta situación, María puede responder buscando mantenerse al margen de estas reglas o bien, encontrando justificaciones

Estilo Gerencial

Esta sección le permitirá tener una amplia visión y comprensión sobre estilo gerencial de esta persona. Describe la forma en que naturalmente se desenvuelve ante la necesidad o responsabilidad de tener que gerenciar a otros. En los siguientes capítulos: Liderazgo, Toma de Decisiones y Comunicación, se describe el estilo gerencial de esta persona.

Liderazgo

- _ María es una gerente democrática que utiliza su empatía y habilidades consultivas para establecer y alcanzar sus metas
- _ Sus objetivos y metas con frecuencia muestran un alto grado de independencia, pero también le gusta hacer que otros participen en el proceso de toma de decisiones
- _ María tiende a confiar en la gente, razón por la cual es buena para delegar.
- _ Supervisa y controla sin obstruir el trabajo de los demás.
- _ No se siente cómoda impartiendo disciplina, suele ser muy tolerante con los que considera que no están rindiendo, entendiendo y ayudando utilizando su simpatía y tacto
- _ Prefiere trabajar con poca supervisión, reglas y procedimientos.

Toma De Decisiones

- _ María es una persona que toma decisiones proactivamente teniendo en cuenta a los demás, no necesita demasiada información para decidirse.
- _ Puede ser testaruda, pero tenderá a buscar consenso en la toma de decisiones.
- _ Puede costarle tomar decisiones que causen un impacto negativo en las personas.

Comunicación

- _ El estilo de comunicación de María generalmente es amistoso, extrovertido, seguro, tranquilizador y no amenazante.
- _ Posee buenas habilidades de comunicación oral.
- _ Tiene la habilidad tanto de escuchar como la de conversar, con lo cual es muy buena para el consejo y asesoramiento.
- _ Puede a veces evitar ser directa por su búsqueda de consenso y evitar herir a otras personas

Estilo Ventas

Esta sección le permitirá tener una amplia visión y comprensión sobre el estilo de venta de esta persona. En los siguientes capítulos: Apertura, Cierre y Servicio al Cliente tenemos una descripción del estilo que despliega en las distintas etapas del proceso de venta y podremos identificar sus habilidades en referencia a las presentaciones, en cómo afronta las objeciones así como el seguimiento y mantenimiento de clientes.

Apertura

- _ Puede intentar "venderse" primero ella y dejar para después la propuesta o el plan.
- _ Para caer bien desde un principio, querrá mostrar que está más para asesorar que para vender.
- _ Sabe escuchar y motivará al cliente a que hable.
- _ Su estilo relajado, positivo y sin insistencia, logrará ganar el interés de su auditorio, sin embargo podría carecer de ritmo especialmente con interlocutores más acelerados y ansiosos y no estimular el deseo de comprar.
- _ Su estilo orientado a las personas puede llevarla a poner demasiado énfasis en las relaciones y no lo suficiente en el análisis de los hechos y en los detalles.

Cierre

- _ María tiende a evitar el cierre directo e insistente, ya que prefiere persuadir al cliente para que compre una vez que haya identificado una necesidad concreta.
- _ A menudo considera que el propósito de la reunión inicial es identificar las necesidades y asegurar una segunda cita.
- _ Para evitar situaciones de confrontación, es probable que ceda en su posición frente a objeciones de un cliente más agresivo. No se motivará por conseguir una segunda reunión.
- _ Su tenacidad y perseverancia será su principal fortaleza en el cierre, no así, su agresividad.

Servicio Al Cliente

- _ Tiene habilidades naturales para el servicio y asesoramiento a los clientes y disfruta al hacerlo.
- _ Tomará la iniciativa para realizar visitas y presentar nuevas propuestas de servicio al cliente.
- _ Evitará a aquellos clientes agresivos y con actitudes negativas.
- _ Una vez que gana la confianza y la lealtad de un cliente, es probable que sea muy difícil para la competencia robárselo.
- _ Será muy efectiva para la post venta.

Cómo liderar a María efectivamente

En esta sección se describen aspectos de importancia a tener en cuenta para 'coachearlo efectivamente'. Los puntos descriptos a continuación se apoyan sobre la base del estilo natural de comportamiento y son fundamentales para ser tenidos en cuenta por toda persona que espera liderarlo para conseguir el máximo de eficacia y toda su capacidad.

- _ Se sentirá más cómoda trabajando rodeada de muchas personas y en un ambiente armonioso, donde sea reconocida por sus pares.
- _ Al ser sociable y extrovertida buscará generar con su superior un vínculo personal, más que laboral.
- _ Necesitará espacios donde pueda aportar sus opiniones y que éstas sean tenidas en cuenta, de esta forma logrará sentirse parte del "grupo" y sentirse comprometida con su trabajo.
- _ Se sentirá más cómoda en un ambiente donde tenga claro cuáles son las normas, de esta manera podrá moverse libremente en su ámbito de acción.
- _ Debido a su naturaleza sociable no se sentirá cómoda tomando decisiones impopulares. Oportunamente requerirá que su superior intervenga en situaciones que puedan generar conflicto y confrontación.
- _ Preferirá comunicarse de una forma abierta y distendida. Requerirá un feedback permanente de su superior y del resto del equipo. Optará por la comunicación verbal.
- _ Trabajará de una forma más eficaz en aquellas tareas que estén orientadas a las personas sobre todo brindando apoyo y colaboración.
- _ Preferirá seguir sus propias normas y no se detendrá en los detalles. En caso de que se le marque un "no" como regla se le deberán explicar consistentemente y fundamentar los motivos y el "por que" del límite.
- _ Es importante que María sea reconocida públicamente por sus pares ya que la motiva sentirse referente de los mismos.

Es importante tener siempre en cuenta que el potencial de esta persona reside en su habilidad para influenciar y apoyar a los demás.

Puntos fuertes que podrían convertirse en limitaciones

En esta sección se describen algunas tendencias propias del estilo de comportamiento que eventualmente podrían convertirse en debilidades. Son aspectos claramente positivos del estilo de comportamiento de esta persona pero que, si no se moderan o atienden oportunamente, podrían jugarle en contra.

- _ Siendo tan optimista, no puede ver todos los obstáculos potenciales y problemas en un proyecto o programa
- _ En su deseo de agradar, puede prometer demasiado o exagerar los beneficios de un plan o propuesta
- _ En su esfuerzo por controlar las conversaciones, puede interrumpir a los otros y no escuchar sus mensajes completamente
- _ Al ofrecer el "cuadro total", puede dar respuestas incompletas a las preguntas detalladas, dejando que los hechos hablen por sí solos
- _ Su estilo basado más en sus "intuiciones" y en el "cuadro total" puede conducir a la mínima utilización de abordajes analíticos y de investigación, para la resolución de problemas
- _ Puede excederse en el uso de su modalidad persuasiva y carismática cuando se necesita una más metódica, lógica y controlada
- _ Puede extralimitarse al hablar y al usar sus habilidades sociales en un esfuerzo por ser el centro de atención
- _ Puede mostrar a veces "excesiva independencia", no consultando con otros cuando debería hacerlo

Situación Actual

Esta sección le permitirá tener una clara perspectiva de los cambios que se están dando en el estilo de comportamiento de esta persona. Describe qué aspectos de su estilo natural están siendo modificados en su esfuerzo a adaptarse a los requerimientos de su trabajo actual.

Equilibrio de Energía

No se perciben cambios en su energía, por lo que este análisis sugiere que María siente que su nivel de energía es compatible con el trabajo que realiza actualmente.

Modificación del Perfil

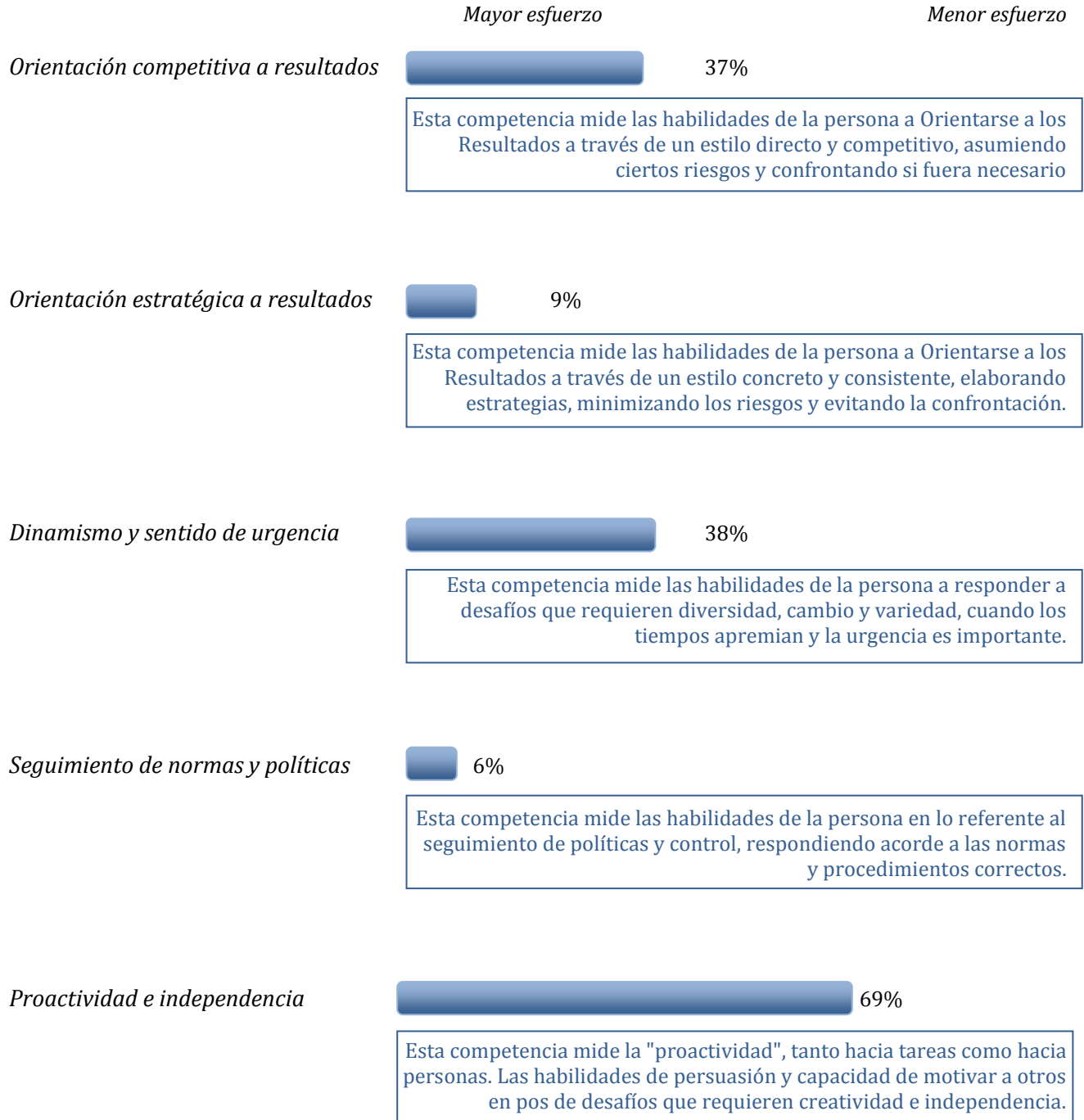
Este análisis percibe que María entiende que actualmente no debe modificar su estilo natural para adaptarse al los requerimientos comportamentales de la posición. Esto puede ser interpretado como cierta “incapacidad para adaptarse” o falta de flexibilidad.

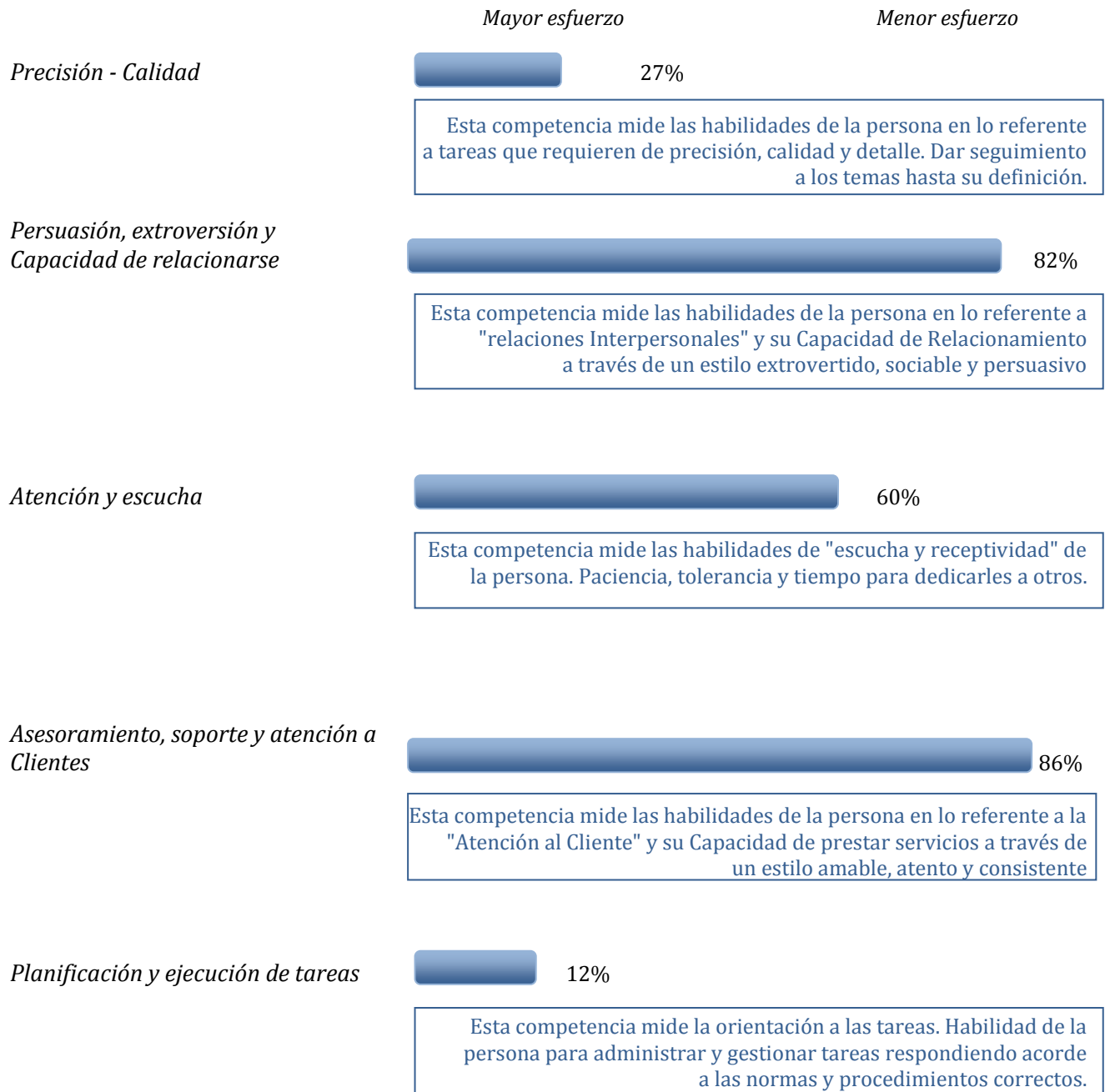
Por otro lado, la “intensidad del perfil” no se presenta muy pronunciada, con lo cual podemos interpretar que María tiene potencialmente la flexibilidad para adaptar su propio estilo natural a un entorno que le demande algunas modificaciones.

Este reporte está relacionado únicamente con características del comportamiento. El éxito en cualquier puesto específico dependerá de que el candidato tenga la inteligencia, capacidad y experiencia apropiadas.

Correlación por Competencias

IMPORTANTE: Bajo óptimas condiciones del entorno la gran mayoría de las personas pueden tener la capacidad de desempeñarse adecuadamente en cualquiera de las siguientes competencias. Nos referimos a "óptimas condiciones" cuando en el entorno laboral se dan varias de las siguientes condiciones: buen liderazgo, motivación, reconocimiento, soporte y capacitación, entre muchas otras. Entendemos que no siempre las condiciones del entorno son las óptimas...





La importancia de identificar y conocer el Perfil Natural de comportamiento de las personas nos es sumamente útil para poder predecir que tanto "esfuerzo" le pueden requerir y exigir estas competencias, es decir si la persona las podrá desplegar naturalmente, espontáneamente y "sin esfuerzo" o si requerirá para desplegar estas competencias un "mayor esfuerzo", por no ser ésta una competencia "natural" de esta persona. Por ejemplo: A una persona de "naturaleza impaciente e inquieta" le va a requerir un esfuerzo mayor la competencia "Capacidad de Análisis", mientras que la competencia "Sentido de Urgencia" va a ser una habilidad natural para él, por lo cual le requerirá "menor esfuerzo".

Plan de Acción

Este formulario es para una meta - haga copias para desarrollar otras metas.

META (Que es lo que quiero lograr)

- 1.
- 2.

BENEFICIOS (Que voy a obtener de lograr esta meta)

- 1.
- 2.
- 3.

PASOS PARA LOGRAR ESTA META (Que debo hacer para lograr esta meta)

- 1.
- 2.
- 3.

PLAZOS ESTABLECIDOS (Cuando voy a completar estas acciones)

- 1.
- 2.
- 3.

POSIBLES OBSTÁCULOS (Que cosas podrían interferir en el logro de esta meta)

- 1.
- 2.
- 3.

POSIBLES SOLUCIONES (Como voy a eliminar los obstáculos de mi camino)

- 1.
- 2.
- 3.

MÉTODO PARA MONITOREAR MI PROGRESO (¿Cómo sabré que estoy progresando?)

- 1.
- 2.
- 3.

¿VALE LA PENA INVERTIR TIEMPO, ESFUERZO Y DINERO EN ESTA META?

Sí ____

No ____

Sí, pero después ____

FECHA DE HOY _____

Siete ayudas para la Acción

1. Recuerde los beneficios que Ud. recibirá al alcanzar sus metas. Identifique los beneficios que Ud. recibirá: mayor efectividad en el trabajo, mejorar su satisfacción laboral, incrementar sus habilidades interpersonales, etc., ¿Cuáles serán los beneficios?

2. Recuerde su disponibilidad de tiempo. Hay 525,600 minutos en un año. Si Ud. utiliza 15 minutos todos los días para desarrollarse, aplicará un total de 5,475 minutos por año. Esto da como resultado un .0104 de sus minutos anuales disponibles. ¿Puede Ud. ahorrar .0104 de sus minutos para desarrollarse?

3. Haga las cosas de a una por vez. La gran tarea de autodesarrollarse está compuesta de pequeñas tareas. Divida y conquiste: divida la gran tarea en varias y pequeñas subtareas. Entonces concéntrese en una subtarea por vez y finalícela.

4. Practique, practique, practique. La práctica conduce al aprendizaje. Mientras más practica, más aprende. Un poco de práctica todos los días es mejor que una gran sesión de práctica cada semana.

5. La perseverancia conquista. Aférrese a su Plan de Acción. La perseverancia es la conducta crítica necesaria para que Ud. logre sus metas. Las personas a menudo se detienen al acercarse al triunfo. Siga adelante... no pare. Si Ud. para, nunca logrará sus metas.

6. Responda eficazmente ante sus errores. Todos cometemos errores. Ud. los cometerá al llevar a cabo su Plan de Acción y al trabajar en el logro de sus metas. Responda eficazmente. Acepte la responsabilidad por sus errores, siéntase seguro a pesar de cometerlos, y aprenda de ellos. No piense que Ud. nunca debe cometer errores, no se preocupe y obsesione con ellos, y nunca se desanime por cometerlos.

7. Evoque sus "recuerdos de éxitos". Cuando se sienta presionado/a o frustrado/a o cuando se sienta que no está progresando en su Plan de Acción, evoque una "memoria de éxito". Recuerde uno de sus éxitos o logros pasados. Inunde su mente con esa memoria y permita que la misma cree pensamientos, emociones e imágenes positivas. Ud. se sentirá bien, su confianza aumentará, y podrá continuar con su plan de acción y trabajar en el logro de sus metas.