



05.12.2025

Reporte de Perfil Conductual

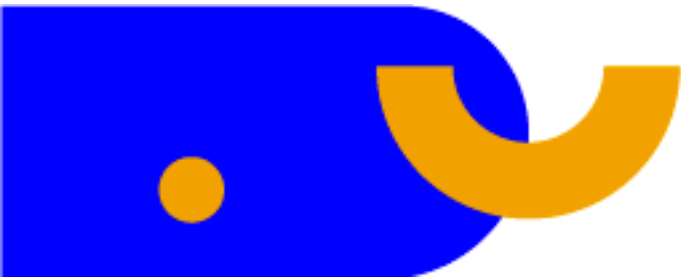
Luis Prueba

Este Reporte es un producto de PDA International.
PDA International es líder en la provisión de evaluaciones
conductuales aplicadas para reclutar, retener, motivar y
desarrollar talentos.

+1 (850) 397-4725 | customersuccess@pdainternational.net |
www.pdainternational.net

PDA International ®

©2004 PDA International



Introducción

PDA Assessment es un instrumento confiable, científicamente validado, que ha sido desarrollado para entender y describir el comportamiento de las personas.

Partiendo de la base de que completaste el formulario siguiendo y respetando las instrucciones y las consignas, en el presente reporte encontrarás una descripción de cómo generalmente respondes a diferentes situaciones, desafíos y compromisos que se te presentan en el día a día.

Así es que esta evaluación proporciona un análisis completo sobre tu perfil comportamental y el porqué de tus decisiones. Hay que tener en cuenta que, en ocasiones, podemos adaptarnos y modificar nuestros comportamientos, potenciando o inhibiendo nuestras tendencias naturales.

En este reporte encontrarás información sobre aquellos comportamientos más propios y característicos de tu estilo comportamental y tus principales motivadores.

Desde PDA International te invitamos a que dediques tiempo a leer este reporte, esforzándote por identificar cuáles son aquellos rasgos de tu estilo conductual que han tenido una incidencia positiva y han sido favorables, como así también las características que, en diferentes ocasiones, han complicado y afectado negativamente tu camino al éxito.



Indicador de Consistencia



Consistente

La información del reporte es "coherente y consistente", por lo cual es válida para interpretar y de base sólida para tomar decisiones.

Gráfico PDA

R Eje del Riesgo

Cauteloso

Arriesgado

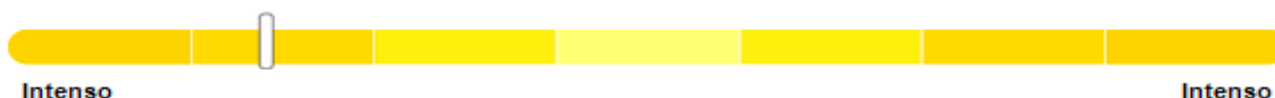


Es una persona generalmente directa y competitiva. Frecuentemente tomará la iniciativa y se esforzará para conseguir los objetivos. Le motivan los desafíos y no tendrá mayores inconvenientes al momento de asumir riesgos.

E Eje de la Extroversión

Introvertido

Extrovertido

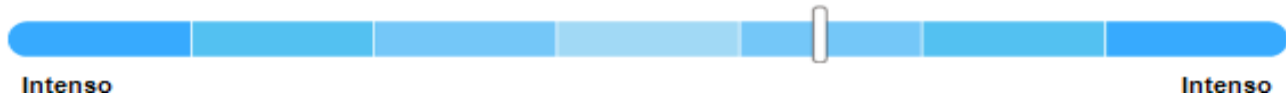


Es una persona más bien reservada y un tanto discreta. Interactúa con otros sin dificultad pero puede considerársele como una persona que prefiere estar a solas. Puede preferir trabajar individualmente o en grupos pequeños. Transmite una impresión de autosuficiencia y escepticismo.

P Eje de la Paciencia

Inquieto/Impaciente

Calmo/Paciente



Es una persona algo tranquila y paciente. Le motiva tener al menos cierta seguridad y el foco en las prioridades. Es amable, llevadera, cálida y no le incomoda cierta rutina en su día a día.

N Eje de las Normas

Independiente

Sujeto a normas



Es una persona que, de acuerdo a cada situación, elegirá en que medida se ajustará a las normas y los procedimientos preestablecidos. En algunas ocasiones se sentirá más segura consultando y ajustándose a los procedimientos y, en otras situaciones, preferirá actuar en base a su intuición de forma más autónoma e independiente.

A Eje del Autocontrol

Emocional

Racional



Manifiesta un autocontrol equilibrado y maduro, es decir, no manifiesta una tendencia claramente emocional ni claramente racional. Esto implica que, de acuerdo a cada situación podrá, eventualmente, mostrarse más bien racional y fría, así como también sensible e involucrándose desde lo emocional al tomar decisiones o gestionar equipos.

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 la persona vea sólo algunas de estas características. Cuanto más extremo puntúe cada eje, más manifiesta será la conducta y más característica será en el perfil profesional de la persona.

Palabras Descriptivas

Basado en las respuestas, este informe ha identificado aquellas palabras que describen las tendencias conductuales que más se manifiestan en el perfil comportamental. A continuación, se facilita un listado de las palabras que particularmente podrían ser utilizadas para describir a la persona analizada. Su estilo natural de comportamiento se describe como:

■ **Tranquilo**

■ **Consistente**

■ **Tenaz**

■ **Exacto**

■ **Preciso**

■ **Sincero**

■ **Amable**

■ **Reservado**

■ **Sistemático**

■ **Escéptico**

■ **Introvertido**

■ **Cuidadoso**

■ **Analítico**

■ **Lógico**

■ **Disciplinado**

Descripción del Perfil Natural

Esta sección permite tener una amplia visión y comprensión sobre el estilo natural de comportamiento de esta persona. A partir de esta descripción, se podrá tener una comprensión más profunda sobre cómo esta persona responde ante la necesidad de resolver problemas, afrontar nuevos desafíos, ejercer su influencia, adaptarse al cambio, responder a las reglas y procedimientos impuestos por otros, así como su capacidad de regular sus impulsos y emociones.

Luis generalmente se aproxima a los proyectos, asignaciones y responsabilidades con un estilo solucionador de problemas. Es altamente confiable y posee disciplina y precisión. Además, tiene la habilidad de evaluar los hechos de forma lógica y sistemática.

Disfruta trabajar realizando complejos y detallados análisis. Prefiere operar en base a hechos y datos, aunque también puede ir más allá de ello y mostrar así un pensamiento creativo. Tiene un estilo lógico y analítico en su aproximación a los problemas. Es una persona curiosa y le gusta entender las verdaderas causas de los problemas y eventos.

En ocasiones, puede mostrarse de manera escéptica en su aproximación. No se desorienta fácilmente y necesita evidencias y argumentos lógicos antes de comprometerse con un plan o propuesta. Su escepticismo le lleva a tardar en aceptar las nuevas ideas. Puede tender a mostrarse reticente o con escepticismo a los cambios. Es una persona reservada y distante, pensará las cosas cuidadosamente y es probable que aparente seriedad. Basa sus relaciones en la confianza que construye a lo largo del tiempo, por lo que le puede llevar tiempo confiar en los demás. La gente puede percibirle como distante o poco sociable y su tendencia a la introversión podría llevarle, en algunos casos, a aislarse de las personas. Tiene la necesidad innata de evitar involucrarse excesivamente con la gente que no es de su círculo íntimo.

Disfruta de trabajar individualmente o en equipos reducidos, desarrollando proyectos, analizando datos o resolviendo problemas.

La perseverancia y la determinación son sus cualidades fundamentales.

Será persistente y tendrá un estilo meticuloso en su aproximación al trabajo. Mostrará una conducta calmada y estable en diferentes situaciones. Permanecerá estable bajo presión y es predecible y confiable en su ejecución de tareas y proyectos.

Se involucra en los proyectos que emprende. Es una persona estricta y puede ser intolerante con quienes no aprovechen su tiempo o no consigan cumplir con sus objetivos como corresponde. Probablemente evitará relacionarse con individuos demasiado sociables e influyentes.

En general las conversaciones sociales que considera irrelevantes con personas que no son de su círculo íntimo le resultan una pérdida de tiempo. Necesita privacidad en sus asuntos personales y puede sentir tensión cuando perciba que esto no se respeta. Probablemente reaccione a esta tensión manteniéndose en silencio, sin exteriorizar sus pensamientos y apartándose de la gente.



Estilo de Liderazgo

Independientemente de la posición o rol que se desempeñe, todas las personas manifiestan un estilo individual de Liderazgo. Éste describe la forma en la que se desenvuelve ante la necesidad o responsabilidad de tener que dirigir a otros. Los capítulos de Comunicación e Influencia, Toma de Decisiones y Estilo de Dirección de equipos, describen y permiten tener una amplia visión y comprensión del estilo de liderazgo de esta persona.

Luis tiene un liderazgo práctico, racional, analítico y estricto. En ocasiones, y debido a su orientación a los resultados, puede parecer menos sensible a las necesidades y reacciones emocionales de su equipo o colaboradores.

Establece metas claras y plazos definidos y se preocupa por hacer que el trabajo se haga en el tiempo pautado, manteniendo los máximos estándares de calidad. Tiene habilidad para poner orden en situaciones de caos.



Estilo de liderazgo de equipos

- Su estilo de liderazgo se enfoca más en la consecución de las metas que en la creación de relaciones con el equipo o/y colaboradores. Por esta razón, en su búsqueda de los resultados no mostrará interés por motivar a sus colaboradores, sino que buscará los hechos objetivos. En ocasiones puede parecer insensible a las necesidades y reacciones emocionales de sus colaboradores.
- Tendrá un estilo estricto y exigente sin inconvenientes en comunicar sus expectativas al equipo, colaboradores o pares apoyándose en las normas y procesos establecidos. En ocasiones, podrá mostrarse impaciente con las personas que percibe como poco serias o ilógicas.
- A la hora de delegar las responsabilidades, analizará las competencias y experiencias del equipo y luego, les supervisará muy de cerca. Tendrá buena mentoría, aunque en ocasiones, le puede costar expresar sus sentimientos o emociones.



Toma de Decisiones

Este indicador permite conocer el estilo con el que se toman decisiones cuando hay una determinada información disponible.

Todas las decisiones siguen un proceso común que puede ser descrito como un circuito cerrado que inicia con la toma de conciencia sobre un problema, seguido de un reconocimiento del mismo y su definición. Posteriormente, se analizan posibles alternativas y sus consecuencias. Una vez identificadas las alternativas, se evalúa cada una; considerando las ventajas y desventajas de cada alternativa. Este análisis se da dentro de un contexto concreto y se basa, por un lado en la ecuación de ganancias y pérdidas esperadas (ejemplo, relación tiempo-costos) y, por otro lado, en la experiencia y los aprendizajes previos.

Finalmente se selecciona la solución entre las alternativas escogidas y evaluadas, con el objeto de implementar la decisión.

- Tomando decisiones Luis se apoya en la lógica y el proceso. Tiene un estilo reflexivo, pensativo y acepta un mínimo grado de tolerancia a la ambigüedad.
- Al ser autoexigente, y con el fin de evitar cometer errores, analizará los riesgos para asegurarse que la decisión tomada sea la mejor alternativa posible.
- Necesitará tiempo y buscará coherencia y orden en la información antes de tomar la decisión. Evaluará las posibles alternativas basándose en un exhaustivo análisis y experiencia previa.
- Luchará entre la necesidad de anticiparse y tomar una decisión y la necesidad de certeza y de analizar todas las opciones, lo cual puede generarle una cierta tensión.
- Al tomar decisiones que impacten en el equipo puede parecer distante, pero seguirá siempre el método, la comparación y su natural tendencia a ser una persona justa.
- Se siente a gusto asumiendo toda la responsabilidad por las decisiones tomadas, sean estas populares o impopulares. En caso de que la situación lo requiera, podrá argumentar su decisión, proporcionando todo tipo de justificaciones lógicas, comparativas y análisis exhaustivo de las alternativas.





Influencia y comunicación

- Influye en su entorno gracias a su pericia técnica y a una alta orientación a resultados. Le será fácil convencer e influir proporcionados datos, basándose en los KPIs o en información técnica con un alto grado de complejidad. Ejercerá su autoridad utilizando la lógica.
- En los contextos que requieran sus dotes de negociación, se sentirá a gusto en círculos más bien reducidos donde creará relaciones basadas en la mutua confianza. Su continua búsqueda de la excelencia, perfección y orientación a resultados le puede crear tensiones en situaciones que requieran una cierta urgencia. Luis pone énfasis en la calidad de sus comunicaciones tanto en forma como en contenido.
- Su estilo de comunicación es serio y preciso. Su principal fortaleza aquí es su habilidad para escuchar. Preferirá un estilo de comunicación formal y, de ser posible, en audiencias más bien reducidas. Su orientación hacia los detalles y su estilo serio pueden resultar algo complejos para interlocutores más informales o con menos pericia técnica.



Estilo Ventas

Esta sección permitirá tener una amplia visión y comprensión sobre el estilo de esta persona a la hora de identificar, crear y desarrollar las oportunidades de negocio, dividido en 3 capítulos: Apertura, Estilo de negociación y cierre y Estilo relacional.



Apertura

- Luis tiene un estilo de comunicación preciso, realista y lógico. Su gran fortaleza es realizar comunicaciones basadas en datos y análisis complejos, exentos de matices emocionales.
- Pone énfasis en la calidad de sus comunicaciones, tanto en forma como en contenido. Su continua búsqueda de calidad en sus comunicaciones, le puede crear tensiones en situaciones que requieran una cierta urgencia.
- Preferirá los círculos más bien reducidos, no obstante, puede manejarse bien en audiencias más grandes que requieran presentación de datos o análisis con un alto componente técnico.
- Su tendencia a dar explicaciones detalladas y su estilo serio pueden no ser adecuados para interlocutores más informales o con menos pericia técnica.



Estilo de negociación y cierre

- Tiene una gran habilidad de responder a las objeciones con argumentos exactos y datos concretos. Esta precisión y capacidad analítica le permiten crear confianza en sus interlocutores.
- Su tendencia hacia la lógica y la objetividad le permiten mantener la calma en situaciones de tensión y durante las negociaciones importantes.
- Su foco siempre serán los resultados.
- A lo largo del proceso de negociación privilegiará crear relaciones basadas en la mutua confianza.



Estilo relacional

- La habilidad para prestar atención al detalle y su pensamiento lógico son fortalezas en su relación con diferentes interlocutores, tanto internos como externos.
- Su habilidad de gestionar las situaciones que podrían parecer rutinarias, así como su alta orientación al detalle aseguran la calidad en todo lo que emprende y en la atención que brinda.
- En sus relaciones profesionales, intentará siempre desenvolverse lo más objetivamente posible.



Como permitir a Luis desplegar todo su potencial

En esta sección se describen aspectos de importancia a tener en cuenta para permitirle a Luis desplegar todo su potencial. Los puntos descriptos a continuación se apoyan sobre su estilo natural de comportamiento y son fundamentales para ser tenidos en cuenta por toda persona que espera liderarle para conseguir el máximo de su potencial, mantener su motivación y brindarle un coaching efectivo, así como también para quienes trabajan junto a esta persona como parte de un equipo.

- Por su orientación al resultado se sentirá a gusto con responsabilidades claras y objetivos bien definidos. En su afán de buscar el resultado exacto, puede sentir frustración si no dispone de objetivos claros.
- Es importante proporcionarle un ambiente sistemático, lógico y consistente, donde tenga la oportunidad de trabajar en proyectos que involucren problemas complejos, lógica y análisis sistemático de datos.
- Apreciará poder contar con oportunidades para investigar, desplegar su creatividad y desarrollar nuevas ideas.
- Valorará contar con responsabilidades claras y cierta autoridad.
- Sentirá mayor comodidad trabajando individualmente o en grupos pequeños, por ello, las comunicaciones o presentaciones en aforos grandes pueden crearle una cierta tensión si se alejan de su área de experiencia.
- Se siente a gusto con un estilo de comunicación específico, detallado y preciso.
- Le importa contar con el reconocimiento formal de sus responsables, equipo y pares, por lo que buscará retroalimentación para asegurarse que su desempeño es adecuado.
- En situaciones que requieran tomar decisiones rápidas puede dudar, lo que le creará una sensación de tensión y frustración. Por ello es importante reconocerle la necesidad de tiempo para reflexionar en el proceso de toma de decisiones.
- Al disfrutar de los aspectos técnicos y en su continua búsqueda de la perfección puede dedicar mucho tiempo a los detalles, lo que puede, en ocasiones, provocar retrasos en la entrega de los proyectos.

Es importante tener siempre en cuenta que el potencial de esta persona reside en su capacidad para las asignaciones de tipo analítico y especializado, para asimilar información y focalizarse en el detalle.

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, en ocasiones, podrían ser contraproducentes si no se moderan o atienden.

- Tiene una fuerte influencia de la parte izquierda del cerebro (analítica) por lo que le requerirá mayor esfuerzo interactuar con gente que utiliza más el lado derecho del cerebro (emocional/intuitivo).
- Por su estilo de orientación a las personas, aun cuando sus respuestas puedan ser correctas, en ocasiones, podrá percibirse como distante.
- En un esfuerzo por brindar un panorama completo y exacto, puede proporcionar más información de la deseada.
- En ocasiones puede sentir incomodidad al encontrarse en contextos que requieran un alto grado de extroversión.
- Su escepticismo y necesidad de disponer de datos empíricos pueden alejarle de los aspectos más emocionales que requieren las interacciones profesionales.



Situación Actual

Esta sección 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 por adaptarse a su percepción sobre los requerimientos de su situación actual.

Luis siente que debe adoptar un estilo más directo y competitivo. Esto significa que puede estar mostrándose de manera más asertiva y, en ocasiones, más dominante.



Toma de Decisiones

Este análisis indica que el estilo proactivo y arriesgado de decisión de Luis se compensa con su tendencia a evitar tomar decisiones que implican asumir riesgos. Estas fuerzas contrapuestas pueden en ocasiones generar un estado de cierta indecisión. En la actualidad este estilo de Toma de Decisiones se mantiene.



Equilibrio de Energía

No se perciben cambios en su energía, por lo que este análisis sugiere que Luis percibe que su nivel de energía es compatible con el que su situación actual le requiere.

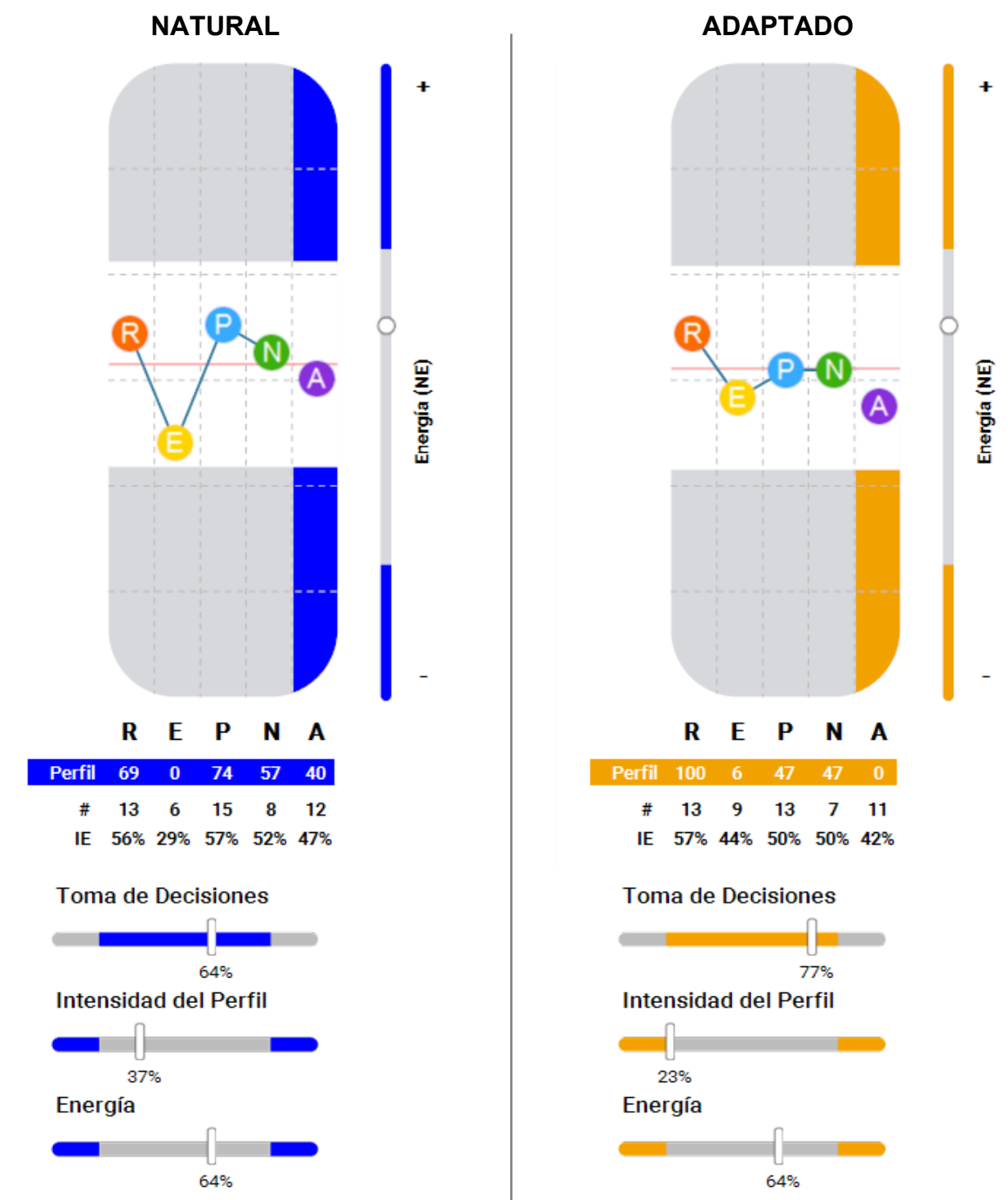


Modificación del Perfil

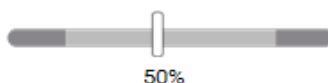
Este análisis sugiere que Luis está actualmente haciendo algunos ajustes, por lo tanto evidencia que puede adaptarse y es algo flexible. No tendría dificultades para adaptar su comportamiento si bien, en ciertas ocasiones, puede mostrar algo de resistencia.

Este reporte está relacionado únicamente con características del comportamiento. El éxito en cualquier rol, puesto o situación específica dependerá de múltiples factores, como sus habilidades, experiencia y circunstancias personales, además de que se le brinden las circunstancias ideales de desarrollo como la integración, motivación, coaching, etc.

Gráfico Perfil Conductual



Equilibrio de Energía



Modificación del Perfil



Tiempo del Formulario



Autodescripción

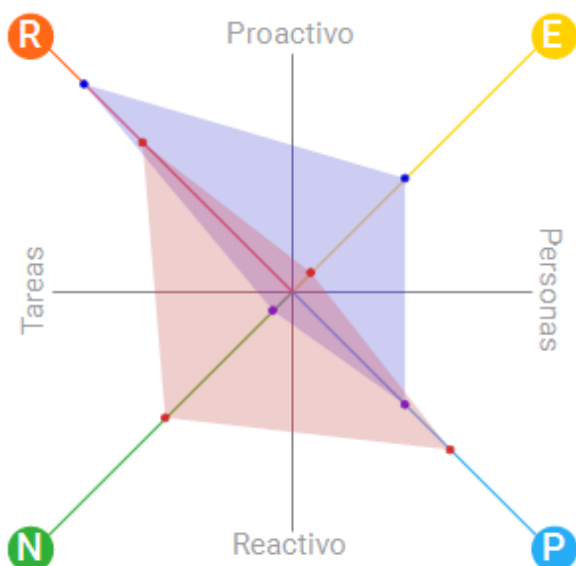
Soy una persona positiva, alegre y feliz, que le gustan los retos y el crecimiento personal, de forma equilibrada.

De familia, valores y gusto por disfrutar la vida y los retos.



Gráfico Radar PDA

NATURAL



Autocontrol



R E P N A

Perfil 69 0 74 57 40

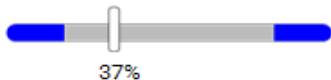
IE 56% 29% 57% 52% 47%

Puesto 100 50 50 0 55

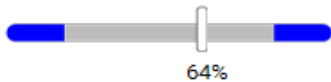
Toma de Decisiones



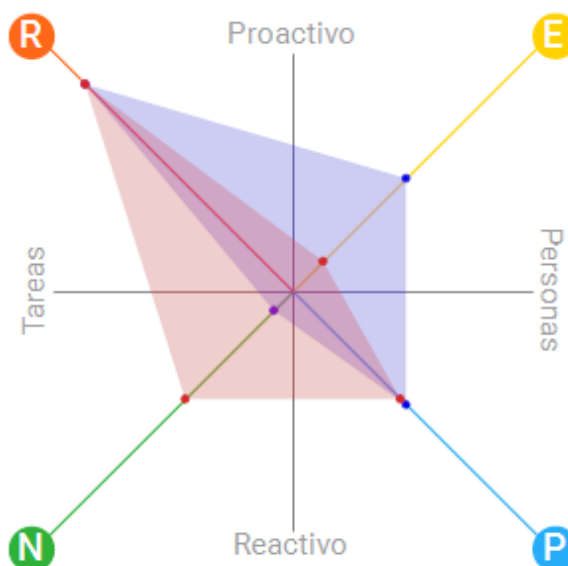
Intensidad del Perfil



Energía



ADAPTADO



Autocontrol



R E P N A

Perfil 100 6 47 47 0

IE 57% 44% 50% 50% 42%

Puesto 100 50 50 0 55

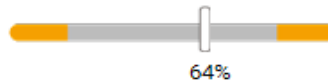
Toma de Decisiones



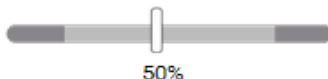
Intensidad del Perfil



Energía



Equilibrio de Energía



Modificación del Perfil

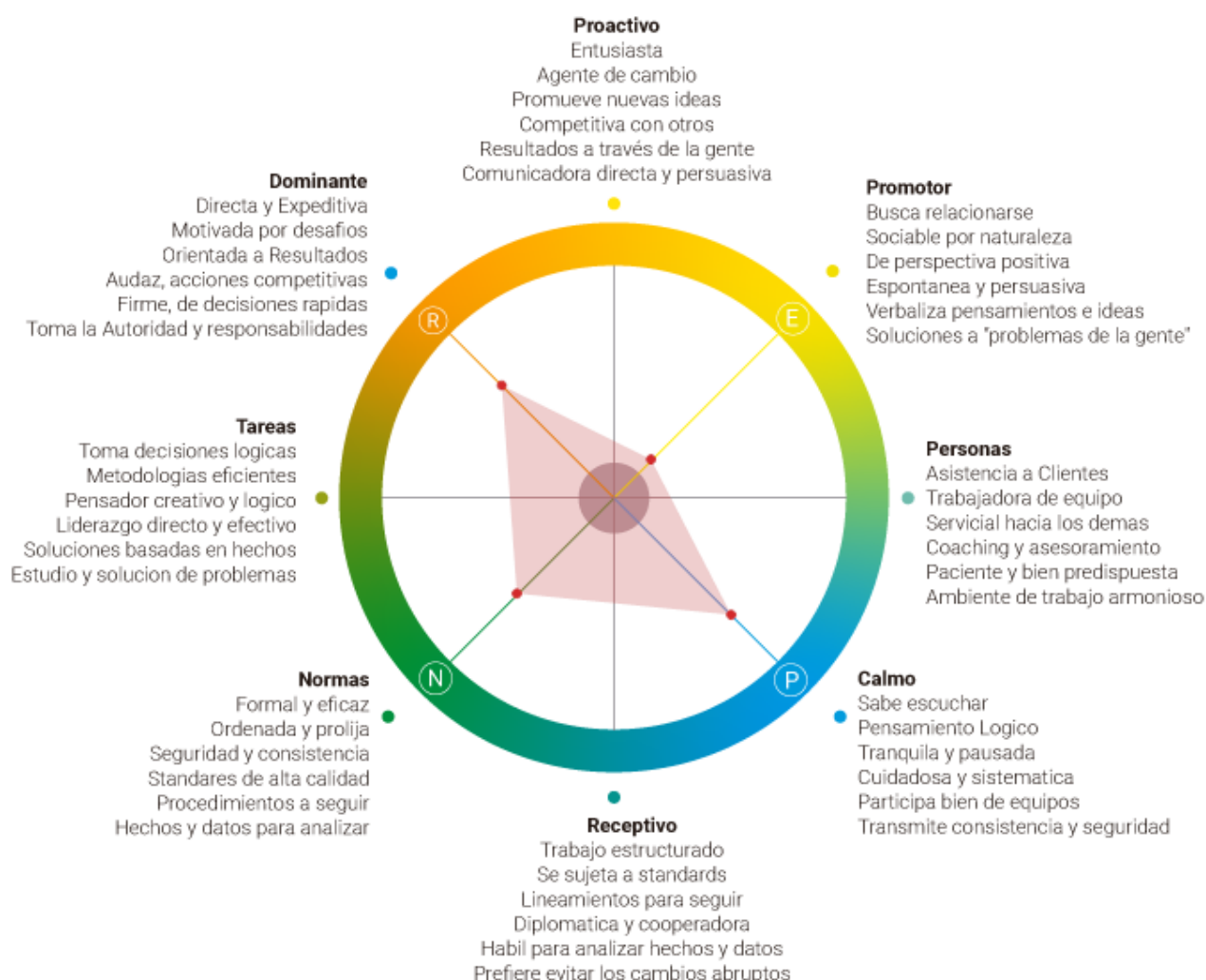


Tiempo del Formulario



● Luis Prueba
● Asesor Metlife

Gráfico Rueda PDA



	R	E	P	N	A
Perfil	69	0	74	57	40
IE	56%	29%	57%	52%	47%

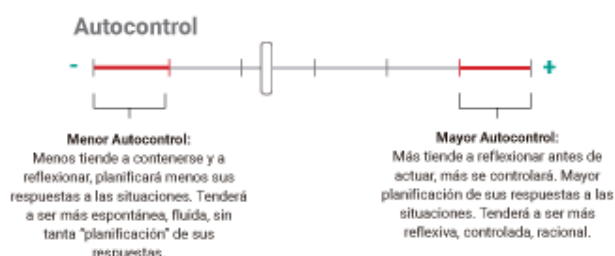


Gráfico Radar Comportamental



- **Iniciativa**
Tendencia natural a anticiparse y proponer acciones novedosas.
- **Inteligencia Social**
Tendencia natural para comunicarse y relacionarse eficientemente con otros utilizando los diversos códigos y canales que cada caso requiera.
- **Influencia**
Tendencia natural para influir e impactar en las personas creando compromiso y construyendo consenso.
- **Autonomía**
Tendencia natural a orientarte a los resultados de forma segura, independiente y con autoconfianza.
- **Mentoreo**
Tendencia natural a poner el foco en las personas, impulsando la colaboración, motivando y desafiando para un continuo aprendizaje y desarrollo.
- **Actitud de Servicio**
Tendencia natural a identificar, entender y gestionar las necesidades de todos los stakeholders con la voluntad de ofrecer soluciones.
- **Empatía**
Tendencia natural a mostrarse amable y gentil, así como percibir compartir o inferir en los sentimientos, pensamientos y emociones de los demás.
- **Disponibilidad**
Tendencia natural a manifestar apertura y disposición al otro con una alta capacidad de escucha logrando un profundo grado de empatía.
- **Precisión**
Tendencia natural a la aproximación analítica, cautelosa y detallada de los problemas con un método preciso.
- **Atención Activa**
Tendencia natural al seguimiento de procedimientos a través del análisis, la precisión y el orden.
- **Pensamiento Analítico**
Tendencia natural a la evaluación de la información y hechos, para procesar de forma lógica, sistemática y ordenada.
- **Excelencia Técnica**
Tendencia natural al detalle de los proyectos, centrado en el cumplimiento de pasos y el análisis de la información disponible.
- **Implementación**
Tendencia natural a llevar un pensamiento preliminar a la concreción y a ejecutar o poner en práctica un plan, método, idea o modelo para solucionar un problema.
- **Agilidad**
Tendencia natural a responder con sentido de urgencia y hacer que las cosas sucedan.
- **Proactividad**
Tendencia natural a mirar hacia adelante, con un estilo proactivo y resolutivo para conseguir sus metas.
- **Agente de cambio**
Tendencia natural a ser motor de cambio, proponiendo transformaciones generando un contexto de debate donde se valoren nuevas ideas y alternativas.

Tendencias de Comportamiento

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.

Seguimiento de normas y políticas

Esta competencia mide las habilidades de la persona en lo referente al seguimiento de políticas y control, respondiendo acorde a las normas y procedimientos correctos.



Atención y escucha

Esta competencia mide las habilidades de "escucha y receptividad" de la persona. Paciencia, tolerancia y tiempo para dedicarle a otros.



Orientación competitiva a resultados

Esta competencia mide las habilidades de la persona a Orientarse a los Resultados a través de un estilo directo y competitivo, asumiendo ciertos riesgos y confrontando si fuera necesario.



Asesoramiento, soporte y atención a clientes

Esta competencia mide las habilidades de la persona en lo referente a la "Atención al Cliente" y su Capacidad de prestar servicios a través de un estilo amable, atento y consistente



Dinamismo y sentido de urgencia

Esta competencia mide las habilidades de la persona a responder a desafíos que requieren diversidad, cambio y variedad, cuando los tiempos apremian y la urgencia es importante.



Implementación

Esta competencia mide la orientación a las tareas. Habilidad de la persona para administrar y gestionar tareas respondiendo acorde a las normas y procedimientos correctos.



Persuasión y extroversión

Esta competencia mide las habilidades de la persona en lo referente a "relaciones Interpersonales" y su Capacidad de Relacionamiento a través de un estilo extrovertido, sociable y persuasivo



Precisión - Calidad

Esta competencia mide las habilidades de la persona en lo referente a tareas que requieren de precisión, calidad y detalle. Dar seguimiento a los temas hasta su definición.



Proactividad e independencia

Esta competencia mide la "proactividad", tanto hacia tareas como hacia personas. Las habilidades de persuasión y capacidad de motivar a otros en pos de desafíos que requieren creatividad e independencia.



Orientación estratégica a resultados

Esta competencia mide las habilidades de la persona a Orientarse a los Resultados a través de un estilo concreto y consistente, elaborando estrategias, minimizando los riesgos y evitando la confrontación.



Es muy importante identificar y conocer el Perfil Natural de comportamiento de las personas ya que 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".

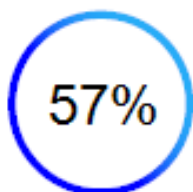


Compatibilidad Detallada

Compatibilidad entre el Perfil Natural de Luis en relación al puesto Asesor Metlife (A Medida)

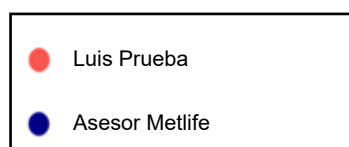


Aceptable



Compatibilidad

La Correlación es "Aceptable". Hay algunas posibilidades de que la persona pueda responder de forma exitosa a los requerimientos comportamentales de la posición.



R Eje del Riesgo

Cauteloso

Arriesgado



Esto indica que el puesto requiere una persona que natural y espontáneamente sea directa, decidida, confrontativa, alguien que sea motivado por competir y ganar. Luis posee estas características como propias en su estilo Natural.

E Eje de la Extroversión

Introverso

Extroverso



Esto indica que el puesto requiere una persona que, al menos situacionalmente, sea sociable, amigable. Alguien que sea motivado por cierta interacción y exposición con la gente pero Luis es más introspectivo, serio y distante y, aunque por momentos puede llegar a serlo, deberá esforzarse para responder a ésta exigencia del puesto.

P Eje de la Paciencia

Inquieto/Impaciente

Calmo/Paciente



Esto indica que el puesto requiere una persona que, de acuerdo a la situación, responda de forma tranquila, calma y paciente y en oportunidades algo más dinámica e inquieta. Alguien que sea motivado por cierta versatilidad y cierta consistencia, pero Luis es, en su estilo Natural, algo más paciente y calmado de lo que requiere el puesto.

N Eje de las Normas

Independiente

Sujeto a normas



Esto indica que el puesto requiere una persona independiente, segura de sí misma y con criterio propio. Alguien que sea motivado por la independencia de estructuras y libertad para actuar. Luis es, en su estilo Natural, un tanto más detallista y estructurado en función de normas y procedimientos de lo que requiere el puesto, por lo que oportunamente deberá esforzarse para responder a esta exigencia del puesto.



Plan de acción

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

META (Qué es lo que quiero lograr)

BENEFICIOS (Qué voy a obtener de lograr esta meta)

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

PLAZOS ESTABLECIDOS (Cuándo voy a completar estas acciones)

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

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

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

¿VALE LA PENA GASTAR 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 0,0104 de sus minutos anuales disponibles. ¿Puede Ud. ahorrar 0,0104 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 subtaska por vez y finalícela.

4. Practique, pratique, pratique.

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

5. La perseverancia conquista.

Aférrase 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.

