



12.11.2025

Reporte de Perfil Conductual

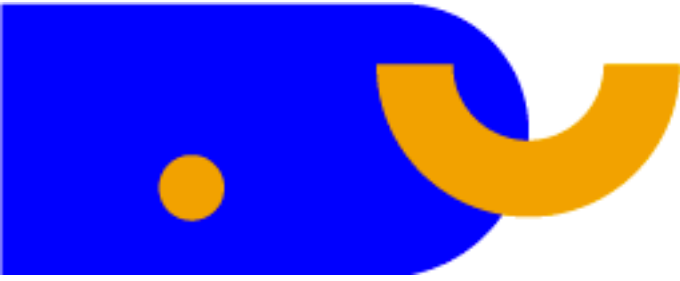
Natyeli Hernández Rueda

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



Es una persona amable y no confrontativa. Prefiere no asumir riesgos. Le motivan principalmente los ambientes libres de tensiones y confrontaciones. Suele asumir una conducta reservada y cautelosa.

E Eje de la Extroversión



Es una persona que interactúa con otros sin mayores inconvenientes y es generalmente extrovertida. Frecuentemente se acerca a las personas y muestra un moderado grado de interés.

P Eje de la Paciencia



Es una persona dinámica e impaciente, motivada por la diversidad, el cambio y la variedad de proyectos. Le incomoda la rutina y puede llegar a aburrirse si su día a día no incluye variedad de proyectos, responsabilidades o retos.

N Eje de las Normas



Es una persona metódica, exacta, que disfruta del orden y los contextos bien definidos. Le motiva el cumplimiento de las normas y políticas. Le gustan estructuras bien definidas. Es detallista, con tendencias hacia la perfección y precisión. Está abierta a las ideas de otros, es cortés y cooperativa.

A Eje del Autocontrol



Es una persona emotiva y emocional. Generalmente se guiará por sus sentimientos y emociones a la hora de tomar decisiones. Demuestra, expone y comparte sus sentimientos también al 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:

■ **Apacible**

■ **Amistoso**

■ **Agradable**

■ **Extrovertido**

■ **Positivo**

■ **Diplomático**

■ **Encantador**

■ **Influyente**

■ **Persuasivo**

■ **Conciliador**

■ **Cauteloso**

■ **Comprensivo**

■ **Sensible**

■ **Ansioso**

■ **Activo**

■ **Dinámico**

■ **Pregunta cómo
y quién**

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.

Natyeli tiene una clara tendencia hacia las personas. Disfruta el contacto con la gente y tiene altamente desarrolladas las competencias sociales y relacionales. Tiene un estilo extrovertido, dinámico y se preocupa por su imagen y el impacto que pueda tener en los demás. Es también por naturaleza muy sensible a las necesidades de otras personas, por lo que buscará crear ambientes donde todos se sientan cómodos.

Tiende a evitar el conflicto y la confrontación. Al tratar con situaciones antagónicas se muestra con un comportamiento muy cauteloso. Se preocupa de forma genuina por lo que piensan y sienten los demás. Es una persona carismática y de forma natural puede convertirse en referente de la organización.

Es una persona cálida por naturaleza. Recurre al buen humor e ingenio para evitar situaciones antagónicas o conflictos interpersonales. Tiende a poner énfasis en la armonía y en los intereses similares de las personas. Es excelente comunicando y negociando y siempre buscará un terreno común y acuerdos donde todos se sientan a gusto.

Disfruta del cambio y de la variedad. Es una persona inquieta y curiosa. Le gusta descubrir, aprender y superarse. Es capaz de llevar varios proyectos a la vez y de forma proactiva buscará e iniciará nuevos proyectos. La falta de diversidad y de reto en su trabajo le pueden desmotivar.

Natyeli es detallista y perfeccionista. Es exigente consigo y con los demás. Este afán de hacerlo todo perfecto y con una cierta urgencia, le puede llevar a sentir una sensación de disconformidad y de búsqueda permanente de mejora.

Gracias a su alta orientación a normas, buscará la armonía y el orden. En ocasiones, esta orientación puede hacerle parecer poco flexible.

Tiene la habilidad de cambiar el rumbo con rapidez una vez que está plenamente consciente de qué es lo que se le pide. Puede absorber mucha información técnica y transmitirla de una forma persuasiva y positiva.

Su aproximación a los resultados es más estratégica que competitiva. Probablemente invertirá más tiempo y energías evaluando posibles estrategias y buscando la mejor alternativa, siempre apostando por un riesgo controlado. Si no siente seguridad, prefiere no tomar demasiados riesgos. Buscará equilibrar los resultados económicos con otros objetivos de la organización. Para lograr los resultados, invertirá tiempo en trabajar con su equipo, formándoles y mentorizándoles.

Le motivará asumir responsabilidades donde pueda socializar y/o atender a las necesidades de los demás.

Si bien puede mantener una apariencia tranquila, es una persona que desprende dinamismo y mucha energía. Se esfuerza y preocupa por hacer mucho, hacer todo y simultáneamente hacerlo correctamente. No se dispone a sacrificar calidad por cantidad. Esta característica de búsqueda permanente de calidad y cantidad podría llevarle a generar algún grado de tensión en su gestión.

Tiene capacidad de adaptación siempre y cuando su enfoque principal, las personas, estén en el centro. Puede desplegar todo su potencial sobre todo en las culturas organizativas innovadoras y desarrolladoras. También puede aportar un extraordinario valor en los contextos organizativos donde es necesario crear estructuras y procedimientos.



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.

Natyeli lidera de manera carismática y siempre de forma constructiva. Por su alta tendencia hacia las personas, se siente a gusto conectando y creando relaciones con ellas. Como líder intentará siempre desarrollar el potencial de cada uno. Tiene una buena capacidad de adaptarse a diferentes contextos y sabe identificar y aprovechar las oportunidades que el cambio le brinda. Como líder, transmite confianza y optimismo al equipo.



Estilo de liderazgo de equipos

- Creará más bien un ambiente de colaboración que un ambiente competitivo. Es importante para Natyeli que todos se sientan a gusto. Motivará a sus colaboradores utilizando sus habilidades persuasivas y su carisma.
- Se muestra accesible y manifiesta interés por conocer las necesidades de su equipo y del resto de los integrantes de la organización.
- Reconoce a sus colaboradores por el trabajo bien hecho y celebra los éxitos de su equipo/colaboradores.
- Admite que las personas puedan equivocarse y que el error forma parte del propio aprendizaje, por lo tanto, impulsará que su equipo asuma riesgos y tome decisiones como parte del proceso de aprendizaje.
- Una vez que se haya alcanzado un consenso, esperará que los demás se adhieran estrictamente a los objetivos y programas acordados.
- No tendrá inconvenientes en ceder autoridad y empoderar al equipo, pero al hacerlo podría ejercer un control excesivo y, aunque lo haga de forma amigable, a algunas personas podría irritarle.
- Podría costarle tomar decisiones que generen un impacto negativo en sus colaboradores.
- Fomenta el aprendizaje continuo de su equipo. Se siente a gusto compartiendo experiencias significativas de aprendizaje con sus colaboradores.



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.

- Natyeli es una persona cautelosa y antes de tomar una decisión necesitará tener seguridad de que la opción que elige es la mejor.
- Antes de tomar una decisión evaluará todas las alternativas disponibles y el impacto que puedan tener en la organización.
- Las decisiones que tengan un impacto negativo en sus colaboradores u otros miembros de la organización podrían resultarle muy difíciles de tomar.
- Se interesa por las opiniones de otras personas, por lo que se sentirá a gusto involucrando a su entorno más cercano para que compartan su punto de vista antes de tomar una decisión.
- Es una persona receptiva y abierta a las sugerencias de otras personas.
- Debido a su fuerte sentido de urgencia, tomará decisiones rápidamente en su área de conocimiento, no obstante, en las áreas que se alejan de su experiencia, puede manejarse con algo más de cautela.
- Tomará decisiones siempre con un riesgo controlado.



Influencia y comunicación

- Natyeli tiene altamente desarrolladas las competencias sociales y relacionales. Tiene una gran facilidad para comunicar, haciéndolo con transparencia y de manera clara.
- Tiene un estilo simpático, cercano y carismático.
- Usa su energía, magnetismo personal y carisma para promocionar sus ideas y planes.
- Le resulta fácil convencer e impactar en los demás.
- En ocasiones y por su alta orientación hacia las normas, puede mostrarse con un estilo demasiado detallista y técnico cuando trate temas especializados.



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

- Basándose en sus habilidades para relacionarse, la apertura podría ser un punto fuerte en la gestión de ventas de Natyeli.
- Procura establecer una relación amistosa desde el inicio de la relación comercial.
- En general, tiene un comportamiento abierto, extrovertido y participativo.
- Invertirá tiempo en conocer a sus interlocutores.
- En ocasiones podría concentrarse en temas periféricos y perder tiempo en identificar las necesidades de los clientes.
- Su estilo persuasivo y entusiasta podría ser algo negativo frente a una audiencia muy analítica.
- En sus presentaciones logra una combinación equilibrada entre la exposición de detalles y el dinamismo/entusiasmo.



Estilo de negociación y cierre

- En lugar de forzar un cierre, se esfuerza por conseguirlo valiéndose de su persuasión y explicaciones técnicas. El cierre no es el paso del ciclo de venta que más le motiva y entusiasma.
- Podría serle útil apoyarse en un guion de ventas bien ensayado que incluya varios cierres posibles.
- En algunas ocasiones, con el propósito de evitar el cierre directo, puede hablar demasiado y no conseguir los resultados esperados.



Estilo relacional

- Atenderá mejor sus responsabilidades de atención al cliente si tiene clara la importancia de este servicio.
- Si bien posee las características necesarias para dar un buen servicio, podría perder constancia y llegar a aburrirse rápidamente.
- Preferirá brindar servicios a clientes y personas a quienes conoce bien.



Como permitir a Natyeli desplegar todo su potencial

En esta sección se describen aspectos de importancia a tener en cuenta para permitirle a Natyeli desplegar todo su potencial. Los puntos descritos 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.

- Para que Natyeli pueda desplegar su potencial plenamente, deberá tener claramente definidas sus responsabilidades, así como saber lo que se espera de su desempeño en cada momento. En ocasiones puede exigir detalles y planes de acción concretos para asegurarse de tener claro el qué y el cómo de los objetivos.
- Se motivará en equipos de trabajo transversales y con una amplia variedad de responsabilidades, ya que la rutina y falta de acción podrían generarle desmotivación. Le interesara especialmente tener un ritmo dinámico de trabajo.
- Es perfeccionista y valora la calidad y los detalles en el entorno profesional. Apreciará poder desarrollar políticas, procedimientos o hacer cambios a fin de mejorar.
- Es importante permitirle trabajar y crear un ambiente amigable y positivo, que requiera la interacción personal para lograr los objetivos. Disfruta trabajando en equipo y le gusta compartir con otros y conocer diferentes puntos de vista.
- Debido a su tendencia hacia las personas puede sentir incomodidad frente a discusiones, confrontaciones y situaciones de conflicto. No se sentirá a gusto si se encuentra en una situación que genere riesgo y confrontación.
- Por su alta orientación hacia la calidad y la perfección, antes de tomar una decisión preferirá disponer de toda la información, minimizando el riesgo de tomar una decisión errónea. Requerirá poder reflexionar antes de expresar su decisión o comprometerse con una posición.
- Buscará tener retroalimentación continua y estar al tanto sobre su desempeño y la evolución de los proyectos en curso.

Es importante tener siempre en cuenta que el potencial de esta persona reside en su habilidad para las relaciones interpersonales y el trabajo detallado y minucioso.

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.

- Al ser una persona muy sociable, en ocasiones puede pasar por alto objeciones ocultas en una discusión.
- Al ser tan entusiasta, puede vender un plan o una propuesta en exceso.
- En su deseo de simpatizar, puede prometer demasiado o exagerar los beneficios de un plan o propuesta.
- En su deseo de que le acepten, puede evitar llevar a cabo acciones poco populares y /o extremas.
- El temor a que no le perciban como una persona competente, puede inhibir su toma de riesgos e iniciativa.
- En su búsqueda de variedad de trabajo y cambio, puede tender a abarcar demasiado.
- En su deseo de avanzar rápidamente, puede no escuchar con atención a otros.
- En su deseo de adherirse al sistema, puede exagerar en la aplicación de reglas y normas.



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.

Natyeli 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.

Natyeli puede estar percibiendo que debe adoptar un estilo algo más independiente e intuitivo. Podría sentir que el puesto actual le exige desprenderse de las normas y los procedimientos y hacer las cosas basándose más en su propio criterio u opinión.



Toma de Decisiones

Este análisis indica que en su estilo natural Natyeli es más bien una persona cautelosa al tomar decisiones. Se esmera en tomar las decisiones correctas analizando toda la información disponible, consultando con los demás y valiéndose de más y mejor información para decidir con mayor especificidad. En su intención de hacer las cosas bien, preferirá no avanzar en una decisión a menos que tenga toda la información disponible. A pesar de esto, percibe que para tener éxito en su situación actual debe tomar más riesgos, por lo que actualmente está cambiando su estilo de Toma de Decisiones y adoptando un comportamiento algo más arriesgado y directo. Se interpreta que actualmente siente que tiene que tomar decisiones más proactivamente sin consultar tanto las políticas antes de decidir.



Equilibrio de Energía

Este análisis sugiere que Natyeli percibe que tiene más energía disponible que la que su situación actual le requiere. Siente que podría estar aportando más valor a su gestión que lo que la situación actual le permite. Esto podría llevarle a cierto nivel de desmotivación.

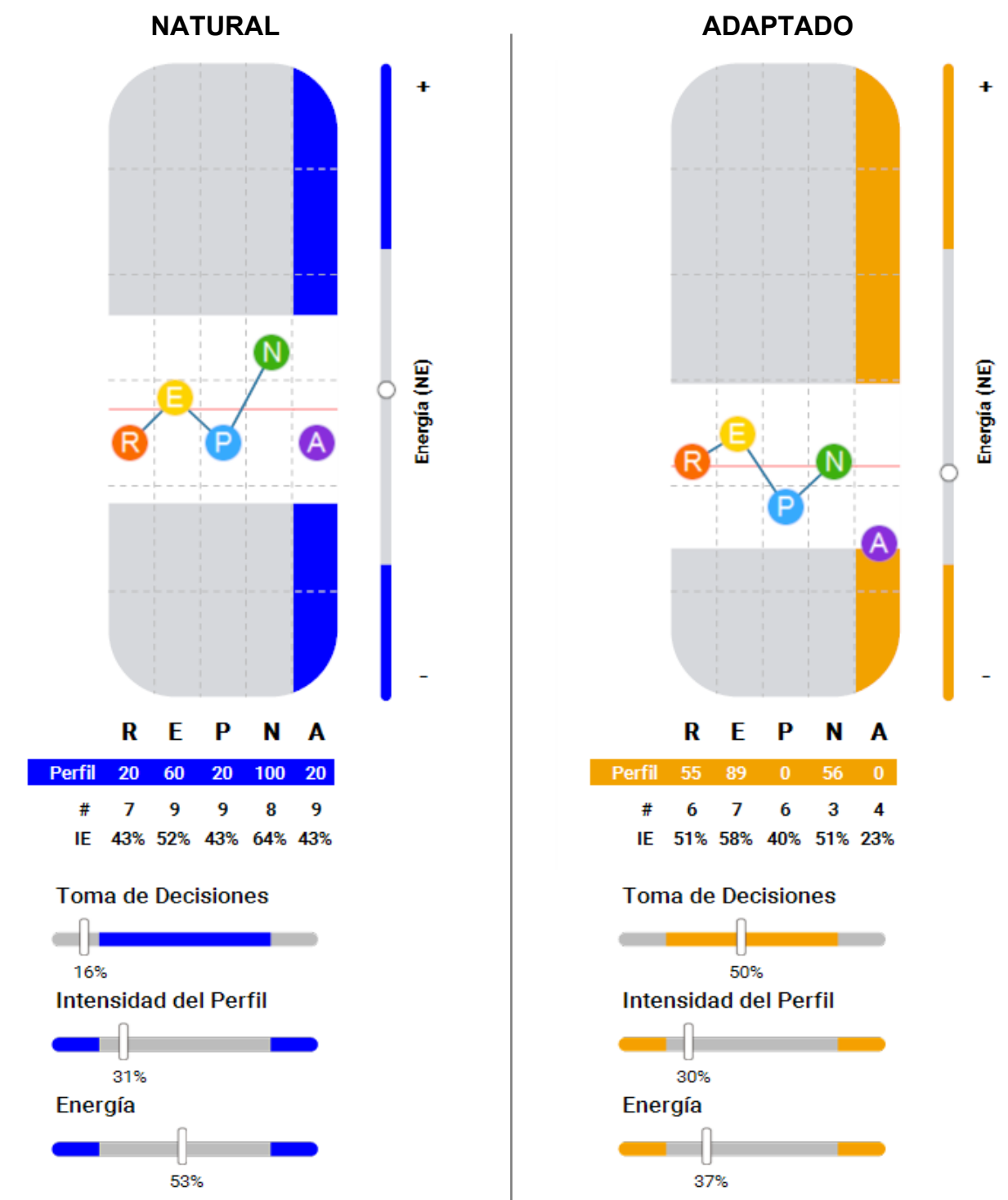


Modificación del Perfil

Este análisis sugiere que Natyeli está modificando su comportamiento, por lo tanto evidencia que es una persona flexible, ciertamente adaptable y que no tendría mayores inconvenientes en modificar su estilo natural de comportamiento en pos de adaptarse a los requerimientos de su rol o situación.

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.

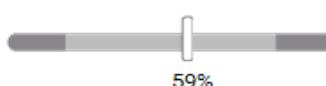
Gráfico Perfil Conductual



Equilibrio de Energía



Modificación del Perfil



Tiempo del Formulario



Autodescripción

Soy una persona agradable, extrovertida, me encanta ayudar a los demás y sumarles algo en su vida, me gusta ser justa, leal, fiel, honesta, cariñosa, me gusta la disciplina, la puntualidad, la responsabilidad y compromiso, soy agradable, alegre, me gusta también estar tranquila, me gusta disfrutar la soledad, mi paz, me gusta amar y que me amen, soy una mujer independiente, me gusta conseguir las cosas por mi misma, no depender de los demás para hacer mis cosas, me gusta la reciprocidad. Me gusta meditar, respirar y sentirme viva, me gusta bailar y ser alegre, ver las cosas del mejor lado positivo y confiar en que todo pasa por algo y para algo. Soy muy espiritual.



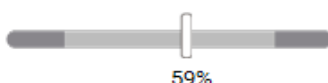
Gráfico Radar PDA



Equilibrio de Energía



Modificación del Perfil

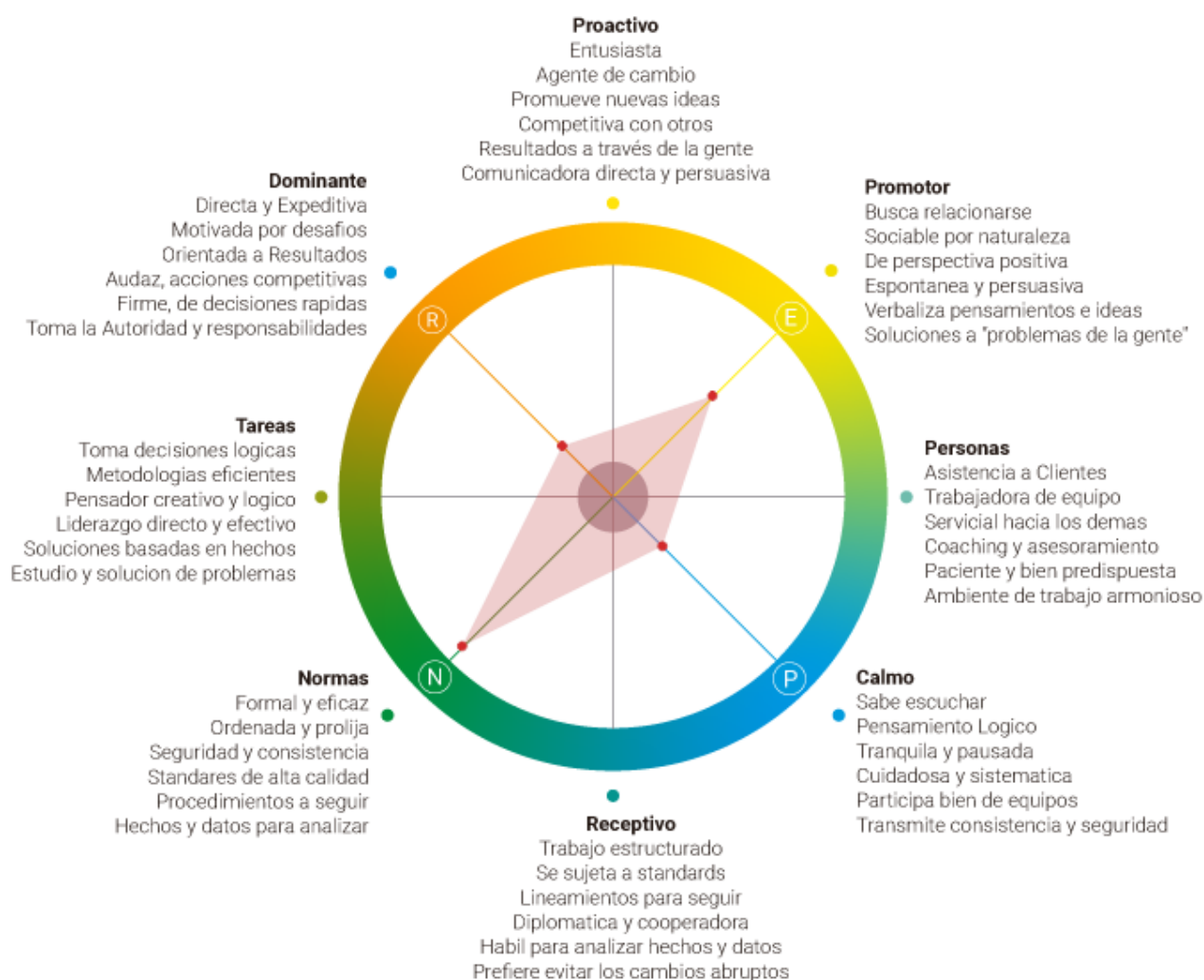


Tiempo del Formulario



● Natyeli Hernández Rueda
● Asesor Metlife

Gráfico Rueda PDA



	R	E	P	N	A
Perfil	20	60	20	100	20
IE	43%	52%	43%	64%	43%

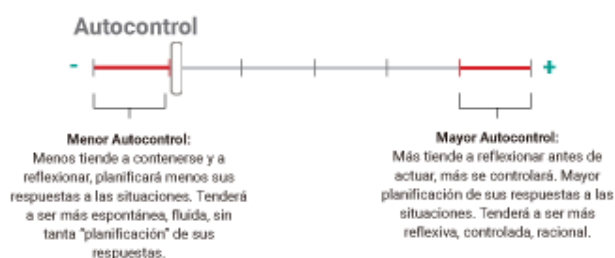


Gráfico Radar Comportamental



- **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.

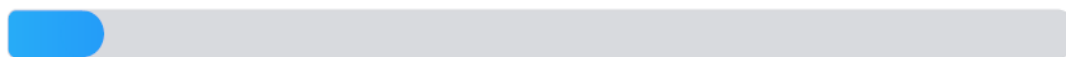


Es muy importante identificar y conocer el Perfil Natural de comportamiento de las personas ya que es sumamente útil para poder predecir que tanto "esfuerzo" le pueden requerir y exigir estas competencias, es decir si la persona las podrá desplegar naturalmente, espontáneamente y "sin esfuerzo" o si 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".

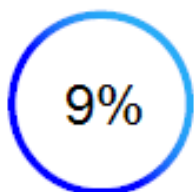


Compatibilidad Detallada

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

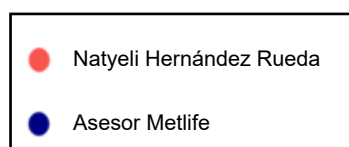


Baja



Compatibilidad

La Correlación “no es ideal.” Las posibilidades de que la persona pueda responder de forma exitosa a los requerimientos comportamentales de la posición son escasas. Tal vez pueda tolerar esta situación y adaptarse, pero difícilmente pueda estar motivado. En caso de que la persona este actualmente trabajando en la empresa es importante analizar con la persona posibles “costos emocionales”.



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, pero Natyeli, en su estilo Natural es más bien amable, pacífica, menos confrontativa y deberá esforzarse bastante para responder a ésta exigencia del puesto.

E Eje de la Extroversión

Introvertido

Extrovertido



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. Natyeli posee estas características como propias en su estilo Natural.

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 otras oportunidades algo más dinámica e inquieta. Alguien que sea motivado por cierta versatilidad y cierta consistencia. Si bien Natyeli puede llegar a serlo, es algo más dinámica e inquieta de lo que requiere el puesto, por lo que en algunas situaciones deberá esforzarse para responder a ésta exigencia del 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, pero Natyeli es, en su estilo Natural, más bien detallista y disciplinada, por lo que requiere cierto marco de normas y procedimientos. Basados en esto, si bien por momentos Natyeli puede llegar a conducirse de manera más segura e independiente, deberá esforzarse bastante para responder a ésta 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.

