



PUZZLE DISC

Comunicación

Ejemplo de informe

ID: 253553



Fecha de análisis: 29/08/2016
Tiempo: 13 minutos
Fecha de impresión: 07/03/2018

Ensize España S.L
Ana Sanchez
C/ Adolfo Suárez Figueroa 13-2ª Pt.
29680 Estepona
ana.sanchez@ensize.com

Índice

- 3 Introducción al análisis Puzzle
- 4 Comportamiento básico
- 5 Algunas cualidades distintivas / Le resulta natural
- 6 Le motiva / Su manera de organizar y planificar / Así toma decisiones
- 7 Así se comunica con otros / Consecuencias de su forma de comunicarse
- 8 Valor para la organización / Información para su director
- 9 Así puede aumentar su rendimiento
- 10 Comportamiento adaptado
- 11 Así afronta retos y dificultades
- 12 Así comunica sus pensamientos e ideas a los que le rodean
- 13 Así reacciona al ritmo de su entorno
- 14 Así responde a las reglas y los procedimientos de su entorno
- 15 Campo de juego
- 16 Cualidades destacadas en su estilo de comportamiento
- 17 Cualidades destacadas
- 18 Cualidades presentadas en forma de diagrama
- 19 Apéndice

Introducción al análisis Puzzle

El Puzzle es un análisis de comunicación que puede usarse en muchas situaciones en las que las diferencias entre las personas son importantes, como por ejemplo en procesos de selección, desarrollo de grupos, desarrollo gerencial, desarrollo de ventas y comunicación.

Todo el mundo tiene distintos estilos de comportamiento. Algunas personas lo llaman química personal, pero el estilo de comportamiento también está relacionado con cómo nos enfrentamos a diferentes tareas. Conocer y entender el estilo de comportamiento de los demás puede crear un clima corporativo más abierto. El Puzzle es una herramienta que aporta mayor autoconocimiento y hace que la comunicación sea más fácil.

El Puzzle está basado en varios elementos, incluyendo el modelo DISC de William Moulton Marston (1). El Puzzle describe el comportamiento natural de un individuo (comportamiento básico) y cómo se adapta a un determinado entorno (comportamiento adaptado).

El Puzzle resalta distintas formas de comportamiento usando piezas de Puzzle y colores.

Las siguientes características del modelo DISC están representadas por los colores que se muestran a continuación:

- D** =Dominio - pieza roja del puzzle
- I** =Influencia -pieza amarilla del puzzle
- S** =Estabilidad -pieza verde del puzzle
- C** =Cumplimiento -pieza azul del puzzle

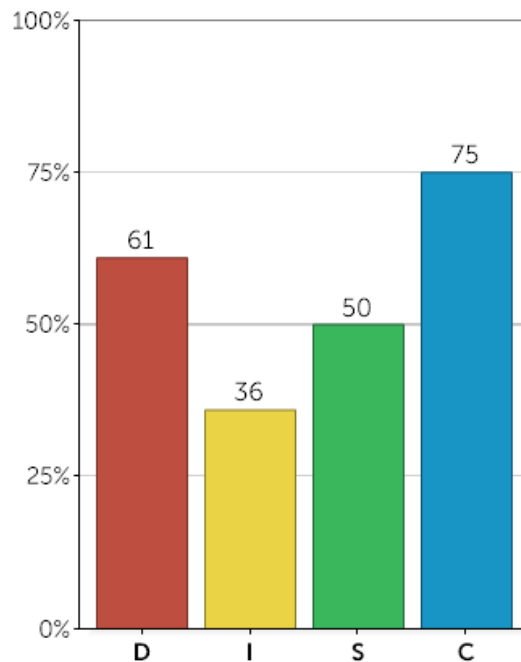
(1) William Moulton Marston (1893-1947), que publicó 'Emociones de la Gente Normal' en 1928.

Cómo leer el informe

En este informe obtendrá una descripción tanto de su comportamiento básico como de su comportamiento adaptado. Su comportamiento básico describe su comportamiento natural y refleja cómo se dirige a las personas de su alrededor cuando se siente seguro y relajado. Su comportamiento adaptado refleja los cambios que siente que necesita hacer para encajar en una situación determinada, como por ejemplo en el trabajo. Si tiene dos o más factores DISC por encima del 50 %, puede parecer que algunas descripciones de su comportamiento son contradictorias. Esto se debe a que usamos comportamientos diferentes dependiendo del momento y de la situación. Podemos, por ejemplo, ser abiertos y habladores algunas veces, mientras que otras somos más reflexivos y reticentes, según percibamos la situación. Probablemente encontrará que algunas partes del informe ofrecen una buena descripción de su comportamiento, mientras que otras partes parecen menos acertadas. Por ello, es una buena idea leer el informe con un lápiz en la mano. Puede, por ejemplo, poner un signo de más al lado de las descripciones que piense que son buenas, un signo de menos en las cosas que cree que no son correctas y una interrogación en las cosas sobre las que necesita reflexionar o quizás consultar con alguien que le conozca bien.

Comportamiento básico

El comportamiento básico describe su comportamiento natural. Refleja cómo se dirige a los que lo rodean cuando se siente seguro y relajado.



En general, tiene menos interés por los aspectos emocionales y personales de la vida. Por lo tanto, su comunicación con otras personas suele ser breve y se centra en asuntos prácticos. Puede mostrarse indeciso y cauteloso a la hora de hablar y prefiere guardarse los hechos y la información. Su principal objetivo no es cultivar buenas relaciones y ser popular, sino trabajar para alcanzar sus metas lo más rápido y eficazmente posible.

Se siente motivado por la eficiencia y el deseo de obtener resultados. También tiene interés por los detalles y la precisión; por lo que uno de sus rasgos más destacados es que corrige los errores de los demás. A veces incluso comenta cosas que para los demás pueden ser triviales o irrelevantes. Tiende a buscar motivos ocultos en los demás y por eso se resiste a dar información de forma indiscriminada. Le gusta protegerse de las consecuencias negativas, por lo que evalúa de antemano cualquier posible repercusión.

Es una persona seria y práctica que se concentra en los hechos y en los elementos que puedan medirse. Le gusta desarrollar procedimientos y métodos eficientes para obtener resultados satisfactorios. Se propone afrontar las dificultades y los problemas a medida que se presentan. Por su combinación de eficiencia y precisión, se le considera altamente competente. Su estilo franco y seguro le ayuda a llevar a cabo tareas difíciles con la sola fuerza de su carácter.

Algunas cualidades distintivas

Todas las combinaciones de factores de comportamiento se asocian con características que pueden describirse como fortalezas, pero algunas también pueden conllevar limitaciones. Según sus respuestas, recibirá una descripción general de algunos de sus rasgos más característicos.

Una de sus virtudes es el enfoque objetivo e imparcial con el que se enfrenta a las tareas y los problemas. Es enérgico y ambicioso, pero equilibra esto con la necesidad de producir un trabajo fiable, preciso, cuidado y de alta calidad. La precisión y la atención al detalle son importantes para usted. No duda en corregir las faltas y los errores cometidos por otras personas menos precisas que usted.

Es un poco desconfiado por naturaleza. Por eso suele buscar motivos ocultos en los demás. Básicamente, su carácter es un poco pesimista o incluso cínico. Eso no significa que usted no tenga de motivación o sea poco comunicativo. Sólo significa que puede tener dificultades para confiar abiertamente en las opiniones de los demás. Esto es, en gran medida, resultado de su fuerte necesidad de conseguir el éxito. Trata de controlar su entorno examinando y haciendo frente a todo aquello que podría amenazar su posición. Esto puede implicar que vea problemas y dificultades que en realidad no existen.

Le resulta natural

Los distintos estilos de comportamiento tienen diferentes formas de dirigirse al entorno, que incluye tanto a otras persona como a los sucesos, las circunstancias y las exigencias de una situación determinada. Según sus respuestas, recibirá algunos ejemplos de cómo se relaciona con su entorno normalmente.

Le resulta natural:

- hacer valer sus propios pensamientos e ideas
- usar la fuerza de voluntad para salir de contratiempos
- decir sin rodeos lo que piensa sobre una cuestión
- apreciar la información directa por parte de otros en su entorno
- evaluar los hechos antes de tomar una decisión
- no dejar que sus emociones prevalezcan a la hora de tomar decisiones
- ser una persona juiciosa que evalúa objetivamente los hechos
- hacer evaluaciones calculadas de los riesgos
- estar abierto al desarrollo en su ámbito profesional
- tener un sentido de mejora continua
- poder alternar libremente entre distintas tareas
- no dudar a la hora de probar nuevas tareas
- emplear argumentos lógicos cuando quiere influir en los demás
- tener conocimientos especializados en su ámbito profesional
- procurar hacer un buen trabajo
- apreciar el orden a su alrededor

Le motiva

A menudo, lo que motiva a un estilo de comportamiento no motiva a otro. A continuación encontrará algunos ejemplos que pueden serle de importancia para sentirse motivado.

Le motiva:

- superar la resistencia
- no permitir que los problemas se conviertan en prejuicios
- plantear las cuestiones con hechos y lógica
- tener el control, para poder evitar errores innecesarios

Su manera de organizar y planificar

Algunos estilos de comportamiento dan mucha importancia a poder organizar y planificar su trabajo, mientras que otros no piensan que esto sea tan importante. Las siguientes descripciones pueden resultarle interesantes.

La planificación y la organización constituyen una parte natural de su comportamiento. En general, quiere tener la posibilidad de prever los desarrollos futuros y esto le hace tener una gran capacidad de planificación. Su necesidad de estar preparado para el futuro determina que sea más eficaz cuando el trabajo es relativamente previsible. Sin embargo, es una persona flexible y puede adaptarse a circunstancias inesperadas. Prefiere hacer sus planes independientemente de los demás y su poca disposición a revelar más información de la estrictamente necesaria a veces puede ser un obstáculo a la hora de poner los planes en práctica.

Así toma decisiones

Las decisiones pueden tomarse de formas distintas. Algunos estilos de comportamiento basan sus decisiones en datos y hechos, mientras que otros confían más en la intuición. Su forma de tomar decisiones puede describirse de la siguiente forma.

Para usted es importante que las cosas se hagan bien. Esto también se aplica a la toma de decisiones. Quiere estar seguro de que se ha hecho la elección correcta antes de tomar la decisión final. Por eso dedica mucho tiempo a la investigación y, en menor medida, a la consulta. En circunstancias en las que este método es menos adecuado o práctico, está dispuesto a correr un riesgo limitado, siempre que pueda calcular su posible coste.

Así se comunica con otros

Los distintos estilos de comportamiento tienen formas diferentes de comunicarse con su entorno. Podría decirse que se trata de formas típicas de comportamiento para comunicar un mensaje a los demás. A continuación encontrará algunas descripciones de cómo se comunica con otras personas.

- Tiene mucha fuerza de voluntad y puede defender sus puntos de vista
- No evita hacer frente a cuestiones desagradables
- Sus argumentos se basan en la lógica y los hechos
- Es muy minucioso y le gusta controlar su trabajo para que no se le escape ningún error

Consecuencias de su forma de comunicarse

Aquí tiene algunos consejos sobre cómo puede gestionar las consecuencias de su forma de comunicarse.

- Recuerde que las personas que se sienten pisoteadas pueden convertirse en sus enemigos
- La diplomacia puede tener, algunas veces, más éxito que la confrontación
- Puede que necesite recordar que, a veces, debe tomar una decisión basándose en información limitada
- Cometer un error no siempre es una tragedia

Valor para la organización

Todos los estilos de comportamiento tienen cualidades que son importantes para la organización en la que trabajan. A continuación encontrará algunas de sus contribuciones.

- Sabe lo que quiere y rara vez duda de sí mismo.
- Puede mantenerse centrado en la tarea, incluso cuando sopla viento en contra.
- Prefiere hablar sin rodeos en lugar de transmitir su mensaje con falta de claridad.
- Sabe proporcionar tanto elogios como críticas cuando es necesario.
- Mantiene las emociones separadas de sus decisiones.
- Su actitud con relación a distintos temas se basa en evaluaciones racionales.
- Antes de adoptar una posición sobre algún tema, hace siempre una evaluación de los riesgos.
- Rara vez actúa de manera impulsiva.
- Puede ser quien ve espontáneamente posibilidades de mejora en el trabajo.
- Está atento y alerta.
- Prefiere tener tareas variadas.
- Está dispuesto a probar nuevos ámbitos de trabajo.
- Suele tener buenos conocimientos en su ámbito profesional.
- Emplea su pensamiento lógico para no correr riesgos innecesarios.
- Se responsabiliza de que el trabajo realizado sea de alta calidad.
- Es muy minucioso en todo lo que hace.

Información para su director

Los estilos de comportamiento diferentes deben gestionarse de formas distintas para hacer un buen trabajo y disfrutar a la hora de hacer las tareas. Su jefe recibirá algunos consejos que pueden ser útiles para los dos y para la relación que mantienen.

- Fomente su fuerza de voluntad y determinación para que no se dé por vencido ante las dificultades.
- Sea capaz de hablar de forma sincera cuando se trata de cosas que no ha hecho tan bien.
- Proporcione la información y orientación que necesita para sentirse seguro sobre cómo debe realizar una tarea.
- Entienda que le resulta difícil acelerar su trabajo si siente que no ha tenido suficiente tiempo para alcanzar un nivel de calidad satisfactorio.

Así puede aumentar su rendimiento

Aquí tiene unas cuantas sugerencias para ayudarle a desarrollar su capacidad de trabajar con otras personas y llevar a cabo sus tareas de una forma más eficaz.

Puede necesitar a otros que sean capaces de:

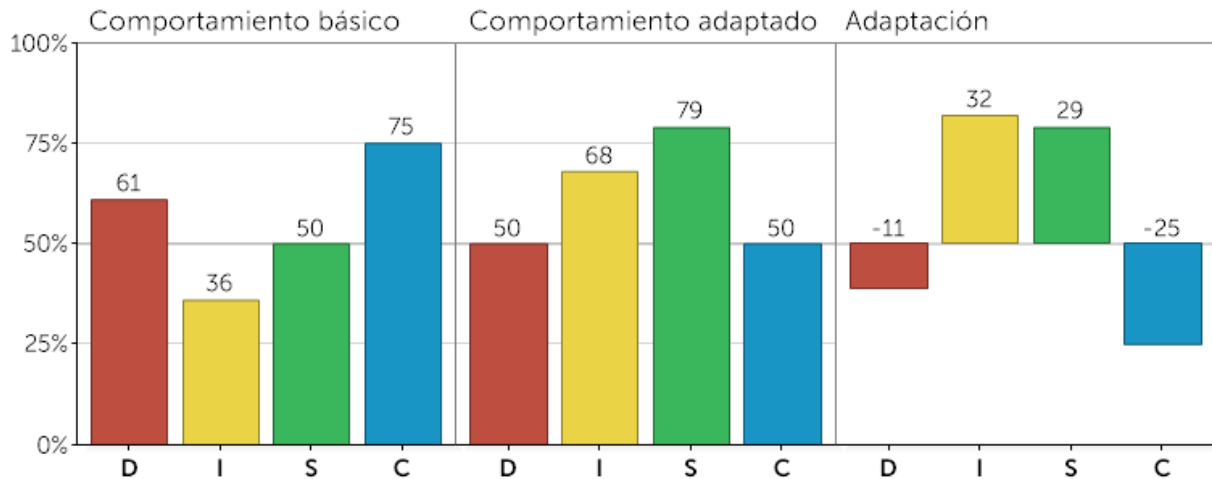
- trabajar con evaluaciones de riesgo
- poder crear un ambiente de trabajo abierto
- subrayar y valorar la necesidad de trabajar con otras personas
- entender la estructura y la unidad
- estar dispuestos a correr riesgos
- fomentar el trabajo en grupo
- poder ofrecer reacciones constructivas
- poder tomar decisiones rápidas

Usted puede necesitar:

- realizar trabajos difíciles y desafiantes
- entender que necesita a otras personas
- formar parte de un grupo que funcione
- dedicar tiempo a explicar el motivo de una decisión
- ser consciente de las repercusiones; no violar las reglas
- ajustar el ritmo de trabajo al de los demás y relajarse; confiar en los demás
- realizar un trabajo que requiera precisión
- tener la oportunidad de planificar con detalle
- poder valorar a la persona y no solo el resultado de su trabajo
- aprender a gestionar el conflicto
- entender la importancia de dar información sobre uno mismo

Comportamiento adaptado

Su comportamiento adaptado refleja los cambios que considera necesarios para adaptarse a una determinada situación como, por ejemplo, a su trabajo. Puede determinar qué adaptaciones realiza en relación a su comportamiento básico.



El modelo general de su perfil es probablemente el más eficaz con respecto a las relaciones con otras personas en un sentido amplio. Le resulta fácil sentirse cómodo con los demás y su naturaleza tranquila le permite sentirse a gusto incluso con gente que no conoce. Suele ser persuasivo y encantador. La Estabilidad de su perfil significa que también tiene capacidad para escuchar de una forma relajada cuando la situación lo requiere. Normalmente sabe comprender a los demás y está dispuesto a ayudarles a resolver sus problemas. En esos momentos puede ser más bien un receptor pasivo de los pensamientos y sentimientos ajenos.

En general, le interesan los asuntos personales y entiende bien a los demás. Lo motiva el contacto social y valora el apoyo y la aprobación de las otras personas. Muchos de sus contactos están basados en los sentimientos y tiene buenas capacidades comunicativas. No sólo sabe expresar sus opiniones sino que también sabe escuchar los puntos de vista de otras personas. A menudo tiene un comportamiento seguro y al mismo tiempo es cálido y cordial con las personas que le rodean. Por su estilo libre y tranquilo y su sincero interés en los pensamientos y los sentimientos ajenos, la gente suele recurrir a usted para pedirle consejos y apoyo.

A pesar de que estos son sin duda sus puntos fuertes, tiende a resaltar demasiado el lado social de su naturaleza. Puede estar menos interesado en la productividad y la eficiencia; y a veces su actitud hacia estos aspectos puede ser negativa, sobre todo si percibe que las actividades más formales entran en conflicto con su relación positiva con otra persona.

Así afronta retos y dificultades



Las características de Dominio, o la pieza roja del Puzzle, determinan cómo los diferentes estilos de comportamiento afrontan retos y dificultades. Las personas con un componente rojo elevado en su estilo de comportamiento son valientes, no tienen miedo y son enérgicas. No huyen de los problemas y a menudo son capaces de ver cómo puede superarse un reto. Cuando se relacionan con otras personas son directas y toman la iniciativa. La paciencia no es una de sus fortalezas y se enfadan con facilidad.

Comportamiento básico

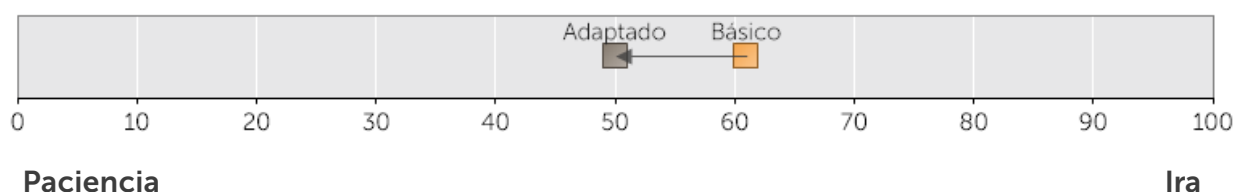
La oposición no le hace perder la perspectiva cuando se trata de alcanzar sus objetivos. Está preparado para defender sus puntos de vista. La fuerza de voluntad puede representar una ventaja en el grupo de trabajo, especialmente si surgen dudas sobre el camino a seguir. Sin embargo, no olvide que preocuparse más por sus propias ideas y pensamientos puede parecer egocéntrico y "autoritario" a los ojos de los demás.

Comportamiento adaptado

Para usted es natural asumir las decisiones que ha tomado y hacerse responsable de las consecuencias. Por lo general no tiene miedo a la confrontación si alguien llegara a cuestionar sus decisiones. Si ha delegado una responsabilidad y se han tomado decisiones, con frecuencia también se siente responsable de ellas. Esto suele ser un rasgo positivo, pero recuerde que quizá no siempre pueda ser el que "salve el mundo".

Adaptación

En su situación de trabajo actual siente que necesita parecer menos determinado y controlador de lo normal. Cree que su situación laboral le exige un comportamiento más humilde, una actitud más condescendiente, a menudo como resultado de que tiene que trabajar con alguien que es más dominante que usted. Sin embargo, la variación entre el comportamiento básico y el adaptado no es particularmente grande, por lo que mantener esta actitud no requiere una gran cantidad de energía mental y rara vez le hará sentirse presionado.



Así comunica sus pensamientos e ideas a los que le rodean



Las características de Influencia, o la pieza amarilla del Puzzle, determinan cómo los diferentes estilos de comportamiento comunican sus pensamientos e ideas a quienes están a su alrededor. Las personas con un componente amarillo elevado en su estilo de comportamiento son sociables y extrovertidas. Les gusta pensar lo mejor de los demás y les resulta fácil relacionarse con la gente, incluso si no la conocen. Son extremadamente elocuentes y capaces de convencer a los demás de su punto de vista a través de la persuasión amigable. Necesitan sentirse apreciadas para hacerse justicia a sí mismas y les resulta difícil asumir las críticas.

Comportamiento básico

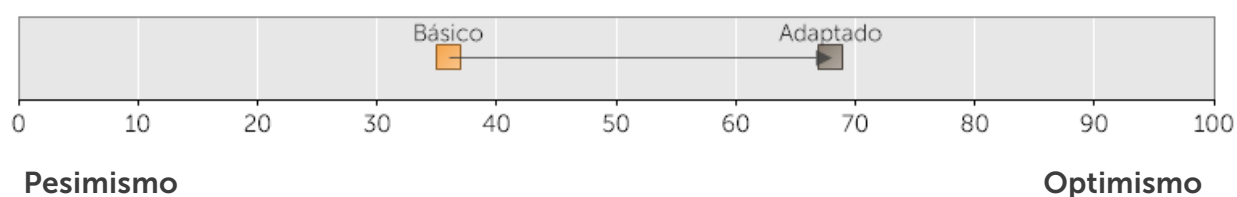
Adopta una actitud racional y lógica para resolver los problemas y prefiere basar sus opiniones en los hechos. Para usted, los sentimientos tienen una importancia secundaria. Puede que le resulte difícil comprender y colaborar con otros que, a su juicio, permiten que las emociones prevalezcan sobre la razón.

Comportamiento adaptado

Disfruta de la compañía de los demás y tiene una gran capacidad para crear y mantener buenas relaciones. Está motivado, en gran medida, por lo que otros piensan de usted y quiere causar una buena impresión, particularmente cuando se trata de personas cercanas. A veces puede estar muy ocupado con su círculo más cercano y alejar a las personas que están fuera del mismo.

Adaptación

En su situación de trabajo actual siente que las exigencias se centran en su capacidad para comunicarse libremente con las personas de su alrededor. Por lo tanto, muestra un lado más seguro y amigable de lo que es natural para usted. Si le parece que recibe una respuesta positiva hacia su cambio de actitud, esta adaptación puede convertirse en una característica permanente de su estilo de comportamiento.



Así reacciona al ritmo de su entorno



Las características de Estabilidad, o la pieza verde del Puzzle, determinan cómo los diferentes estilos de comportamiento reaccionan al ritmo de su entorno.

Las personas con un componente verde elevado en su estilo de comportamiento son calmadas, pacientes y rara vez muestran lo que piensan y sienten. Valoran la armonía y la estabilidad de su entorno. Por lo tanto, puede resultarles difícil lidiar con cambios imprevistos o repentinos. A menudo son trabajadores leales dentro del equipo, interesados en completar la tarea que han asumido.

Comportamiento básico

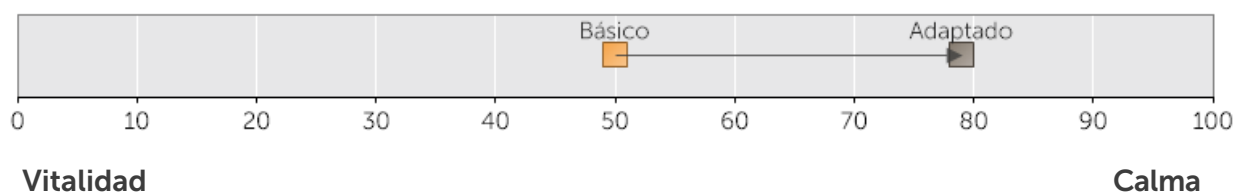
Si bien prefiere una cierta estabilidad en la vida, suele estar atento a los cambios y puede tomar la iniciativa si advierte que se puede hacer algo de una manera "mejor".

Comportamiento adaptado

Aprecia las buenas relaciones, especialmente con las personas cercanas a usted. Esto se refiere tanto a la vida laboral como privada. Se ofrece gustosamente cuando alguien le pide ayuda y por lo general, ni siquiera espera que le devuelvan el favor. Solo recuerde que su buena disposición le quita tiempo y puede interferir con sus propias prioridades.

Adaptación

En su situación de trabajo actual siente que se le pide un comportamiento más estable y una actitud más persistente de los que tiene normalmente. Por lo tanto, intenta bajar el ritmo y completar las tareas que ha asumido. Dependiendo de las circunstancias, esto también puede significar que percibe que su situación laboral le requiere mostrar una actitud más amigable y abierta hacia los demás.



Así responde a las reglas y los procedimientos de su entorno



Las características de Cumplimiento de normas, o la pieza azul del Puzzle, determinan cómo los diferentes estilos de comportamiento lidian con las reglas y regulaciones de su entorno. Las personas con un componente azul elevado en su estilo de comportamiento tienen una necesidad real de control y seguridad. Por lo tanto, quieren saber qué autoridad tienen e intentan mantenerse dentro de los límites establecidos. Son disciplinadas y prestan atención a los detalles. Se esfuerzan por conseguir una gran calidad en las tareas que llevan a cabo y puede que les resulte difícil entregar un trabajo que no cumpla sus altas exigencias, por lo que pueden tener dificultades para cumplir los plazos de ejecución.

Comportamiento básico

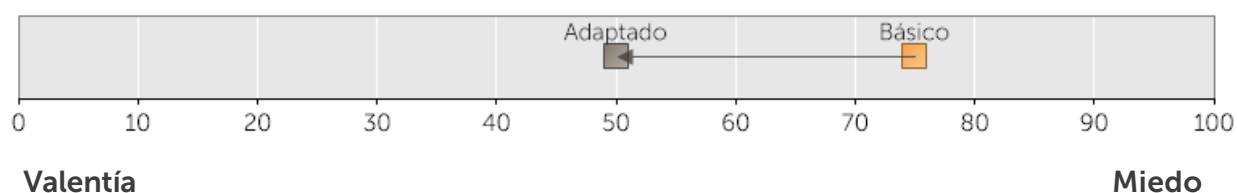
Aprecia el ingenio, la lógica y los hechos y, a menudo, tiene conocimientos especializados en su ámbito profesional que le transmiten confianza y seguridad. Para alcanzar sus objetivos, utiliza las estructuras y normas existentes. En situaciones en las que otros requerirían que se sigan sus instrucciones, usted se remite a las normas y argumentos lógicos.

Comportamiento adaptado

Una vez que ha realizado una valoración de una situación o un problema, se mantiene firme en su opinión, incluso si encuentra resistencia. Confía en su propio juicio, incluso si eso significa tener que ir en contra de las normas y prácticas establecidas. A veces, los demás pueden considerarlo como una persona inflexible.

Adaptación

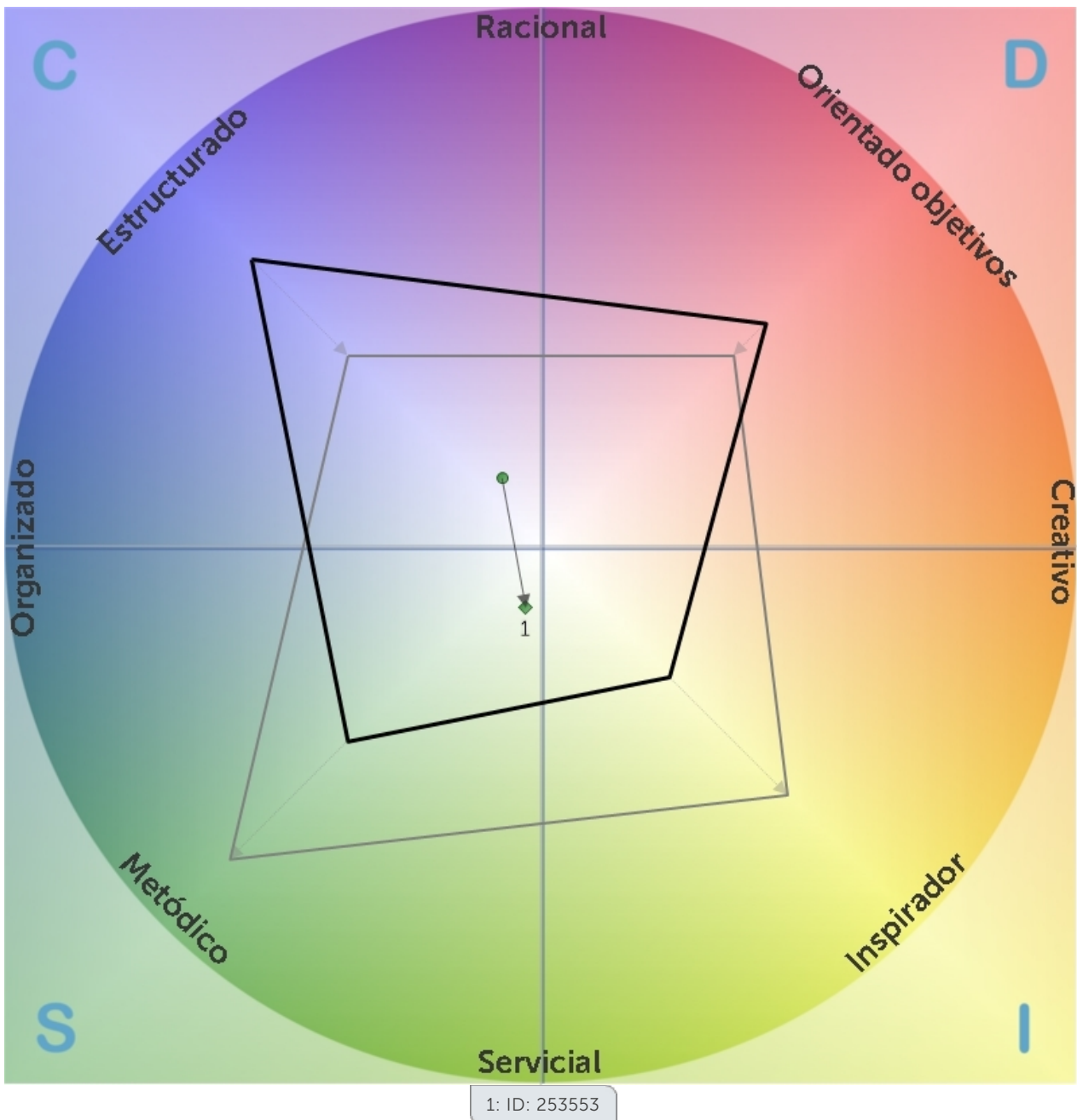
En su situación de trabajo actual siente que necesita ser más independiente y confiar más en su propia capacidad de lo que le resulta natural. La adaptación se manifiesta a menudo cuando busca trabajar menos con los demás, pues quiere demostrar su capacidad para trabajar de forma independiente. Si la variación entre el comportamiento básico y el adaptado es considerable, esta adaptación puede ser difícil de mantener durante un largo período de tiempo y puede provocar un poco de estrés.



Campo de juego

Al colocar el valor para cada factor DISC en el eje respectivo y unirlos con una línea, se obtiene una imagen de su campo de juego o el área que cubre su perfil de comportamiento. El área con borde negro es el campo de juego para el comportamiento básico y el borde gris marca el campo de juego para el comportamiento adaptado. Al comparar los gráficos puede ver las adaptaciones que está haciendo (las flechas grises).

Para que sea posible comparar su posición con la de otros, se puede reducir el campo de juego a un solo punto, el centro de gravedad (o influencia promedio de los cuatro colores). La flecha negra va del comportamiento básico al adaptado (la escala del gráfico es 1:1).



Cualidades destacadas en su estilo de comportamiento

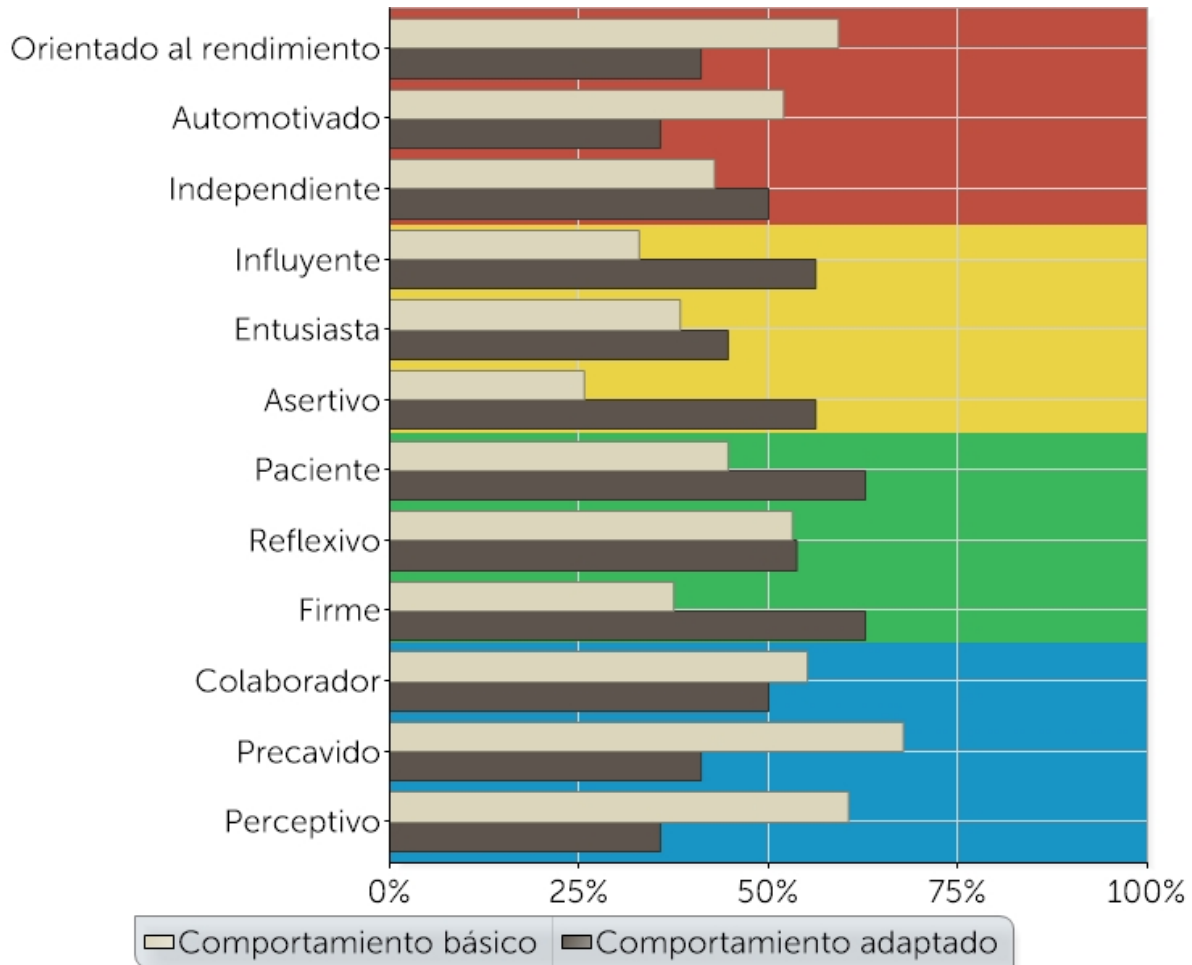
Las cualidades presentes tanto en su comportamiento natural como en el adaptado son cualidades que usa con frecuencia. Estas cualidades, a menudo, se convierten en permanentes con el paso del tiempo. Las cualidades están representadas en un escala descendente, en la que la cualidad más destacada aparece primero y la menos destacada aparece al final (véase apéndice para más información sobre todas las cualidades).

Reflexivo

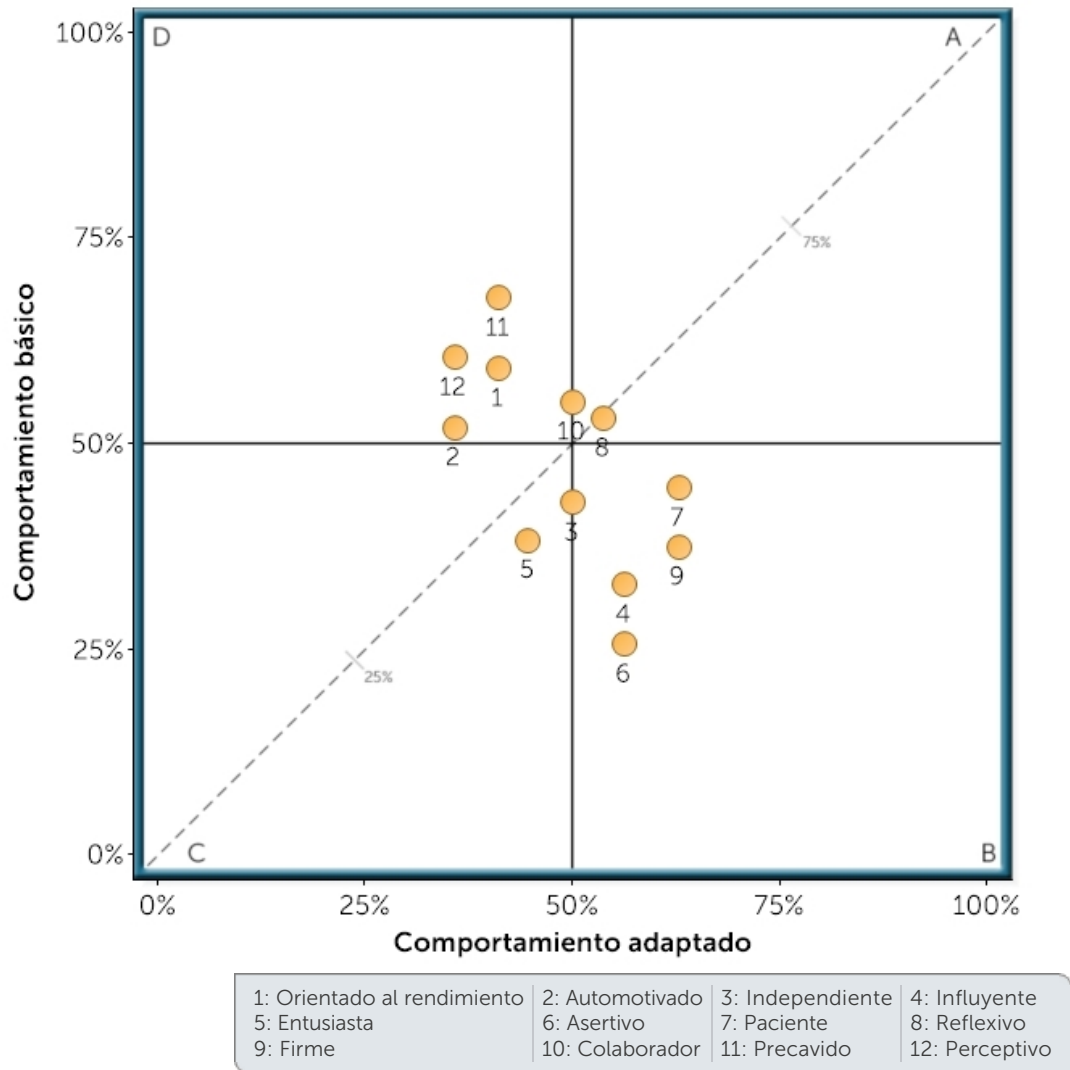
Las personas reflexivas prefieren tener tiempo para pensar bien un asunto antes de decidir por sí mismas cómo lidiar con él. Antes de hablar, escogen las palabras cuidadosamente y planifican sus acciones. Antes de tomar una decisión definitiva, les gusta comprobar lo que están pensando con sus compañeros. Puede resultarles difícil cumplir límites de tiempo y plazos de ejecución.

Cualidades destacadas

Aquí, la intensidad de las 12 cualidades asociadas a los colores se muestra en un gráfico de barras.



Cualidades presentadas en forma de diagrama



A = Cualidades destacadas: Predominantes tanto en el comportamiento básico como en el adaptado. Se muestran en varias situaciones y se vuelven permanentes con el tiempo.

B = Cualidades que dependen de la situación: Predominantes en el comportamiento adaptado, pero no en el básico. Son predominantes mientras dure la situación percibida.

C = Cualidades escondidas: Se muestran muy poco tanto en el comportamiento básico como en el adaptado.

D = Cualidades sin explotar: Son predominantes en el comportamiento básico pero no se utilizan en el adaptado. Se muestran en circunstancias de calma y relajación y bajo presión.

La línea diagonal punteada de la gráfica muestra la intensidad de las cualidades predominantes de 0 a 100%. Las cualidades situadas a la derecha de la línea punteada indican que son más predominantes en el comportamiento adaptado que en el básico. Lo opuesto ocurre cuando las cualidades se sitúan a la izquierda de la línea diagonal punteada.

Apéndice

Explicación de la relación de las 12 cualidades con los colores de DISC

Orientado al rendimiento

Para las personas orientadas al rendimiento es importante conseguir resultados. Pueden descuidar la calidad o los detalles para alcanzar sus metas. Se comunican con los demás de forma directa y reafirman sus puntos de vista de forma eficaz. Sin embargo, no están particularmente interesadas en asuntos personales. Tampoco son objetivas y están claramente orientadas a conseguir lo que se proponen. Pueden tomar decisiones de forma rápida sin dejar que nada las distraiga.

Automotivado

El éxito personal es importante para las personas automotivadas. No son especialmente pacientes, ya que prefieren ver resultados inmediatos. Se molestan rápidamente cuando otras personas no pueden o no quieren seguir su ritmo acelerado. Pueden absorber nueva información con facilidad sin perder de vista el objetivo. Asumen la responsabilidad de sus acciones y no tienen miedo a la confrontación. Los altos niveles de presión son un componente natural de su vida diaria.

Independiente

Las personas independientes son muy autosuficientes y directas. Prefieren hacer las cosas a su estilo y disfrutan cuando no tienen que tener en cuenta a los demás. Se sienten frustradas si hay demasiados reglamentos y normas, pues limitan su libertad de acción. A veces necesitan romper las reglas para alcanzar sus objetivos. Son muy competitivas y siempre saben hacia dónde se dirigen.

Influyente

La comunicación es importante para las personas influyentes. Son abiertas y extrovertidas, pero pueden encontrar dificultades para concentrarse en labores cotidianas. Se distraen fácilmente cuando se presenta una oportunidad de interacción social. Dan una impresión de seguridad y, por su carácter alegre, tienen facilidad para influir en otros sin parecer obstinadas.

Apéndice, continúa...

Entusiasta

Las personas entusiastas son amigables y extrovertidas. Les gusta el ritmo acelerado. Su actitud entusiasta muestra claramente su compromiso con un asunto. Su entusiasmo suele ayudar a infundir satisfacción laboral y motivación en otros.

Asertivo

Las personas seguras tienen autoconfianza y rara vez dudan de sí mismas cuando se relacionan con otras personas. Aprecian las situaciones sociales y les gusta interactuar con los demás a un nivel más personal. También les resulta fácil relacionarse con extraños y a menudo son las que toman la iniciativa para entablar contacto en esos casos. No son necesariamente obstinadas y, en general, prefieren mantener un estilo abierto y amigable.

Paciente

Las personas pacientes suelen apreciar las relaciones abiertas y cordiales con los demás. Prefieren trabajar a su propio ritmo y son persistentes y tenaces. Cuando se les asigna una tarea, se aseguran de completarla; por lo que pueden trabajar bien en situaciones que a otros les resultarían monótonas y aburridas.

Reflexivo

Las personas reflexivas prefieren tener tiempo para pensar bien un asunto antes de decidir por sí mismas cómo lidiar con él. Antes de hablar, escogen las palabras cuidadosamente y planifican sus acciones. Antes de tomar una decisión definitiva, les gusta comprobar lo que están pensando con sus compañeros. Puede resultarles difícil cumplir límites de tiempo y plazos de ejecución.

Apéndice, continúa...

Firme

Las personas que tienen fuertes principios mantienen su palabra y les gusta cumplir con lo que han prometido. Puede resultarles complicado adaptarse a nuevas situaciones y prefieren tener rutinas establecidas y seguir métodos fijos de trabajo. Son muy leales en su trabajo y con las personas de su entorno inmediato. Pueden resistirse a los cambios y necesitan tiempo para adaptarse.

Colaborador

Para las personas colaboradoras es importante conocer su propia autoridad, sus derechos y los de los demás. Respaldan sus ideas con reglas y procedimientos. Les gusta obtener el apoyo de empleados y compañeros antes de tomar decisiones importantes. Es por ello que les gusta formar parte de equipos de trabajo. Cuando trabajan con otros compañeros, evitan correr riesgos personales y comparten la responsabilidad con los demás.

Precavido

Las personas precavidas tienen dificultades para admitir errores, por lo que revisan con cuidado su trabajo para no pasar por alto ningún fallo. Tienen una gran necesidad de seguridad y prefieren evitar correr cualquier riesgo. Si una cuestión no puede respaldarse con hechos, prefieren no lidiar con ella a correr el riesgo de obtener resultados negativos. Son precavidas a la hora de compartir información y pueden tener dificultades para transformar sus ideas en acciones o comunicárselas a otros si no se les anima a hacerlo.

Perceptivo

Las personas intuitivas tienen fuertes sensaciones sobre lo que ocurre en su entorno inmediato y los cambios que se producen. Suelen darse cuenta de cosas que otros no notan o no consideran importantes. Sin embargo, también pueden aburrirse o distraerse fácilmente. Les gusta verificar que no haya errores. Son sensibles a las opiniones de los demás y fácilmente pueden sentir que se las está criticando.