



Deyvi Andres Parra

📞 1037640916 ✉️ deyvi.pr@gmail.com 🎂 28 años

👤 Masculino 💼 Gerente 📁 Servicios 🇨🇴 Colombia

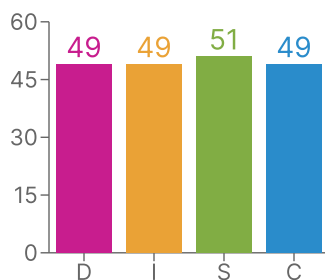
📊 Valoración de personal o potencial

Los resultados que encontrará a continuación hacen referencia a estilos de comportamientos que usted realiza con mayor frecuencia en diferentes momentos y contextos de su vida, esto es, lo que usted regularmente dice y hace y cómo lo dice o hace. Estas preferencias se deben a que, con el tiempo, se ha sentido cómodo, confortable realizándolas y a la vez evita comportarse de manera contraria. En ningún momento son resultados de un análisis completo de su personalidad. Como podrá apreciar, no existe un estilo personal mejor o peor que otro.

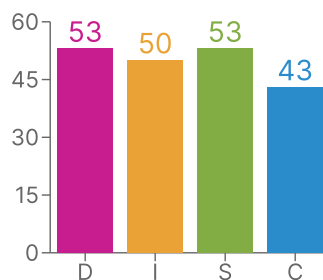
Todos disponemos de todas las posibilidades, pero nuestra constitución personal y nuestra educación nos llevan a privilegiar unas preferencias a expensas de otras.

No hay tipos puros. Todos son, más o menos, una mezcla. La parte que no usamos espontáneamente es donde reside nuestro mayor potencial. De acuerdo con las respuestas dadas por el candidato, se puede apreciar que esta persona es consciente de las siguientes características y se describe a sí misma como:

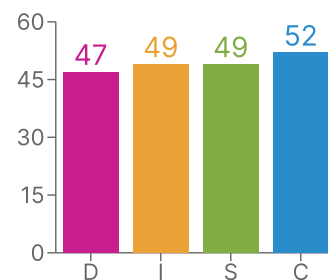
Trabajo:



Personal:



Clásico:



Trabajo:

En el trabajo busca adaptarse mediante

Liderazgo: esta persona como líder tiende a ser considerado, idealista, confiable y confiado, leal, le gusta ayudar, receptivo, cooperadores. También puede ser llamado relacionista.

Ambiente de trabajo: Enfatiza la cooperación con otros para completar la tarea. Prefiere trabajar con el equipo en lugar de trabajar solos.

El líder al que más responde es aquel que está relajado y es amigable; da tiempo para ajustarse a los cambios de planes; sirve de ayuda como amigo; permite que la gente trabaje a su propio ritmo y aquel que define claramente sus objetivos y los medios de alcanzarlos.

Relaciones de trabajo: Tienden a asumir un enfoque participativo con énfasis en la delegación, la escucha y el soporte a otros.

Estilo de negociación: Esta persona suele ser complaciente. Al acomodarse durante la negociación, puede descuidar sus propias preocupaciones para satisfacer las de los demás; hay un elemento de auto-sacrificio en este modo de negociación. Esta forma de negociación puede tomar la forma de generosidad o caridad desinteresada, obedeciendo la orden de otra persona cuando preferiría no hacerlo, o cediendo al punto de vista de otra persona.

Uso del tiempo: esta persona tiende a moverse lentamente y es indisciplinada en el uso del tiempo, generalmente debido a su deseo de pasarlo compartiendo sus objetivos personales y sentimientos con otros. Se centra en lo que está pasando en este mismo momento y en cómo las acciones de otros podrían influenciar su vida. En ocasiones, hablar y socializar se convierte en algo tan importante que le es difícil concentrarse en el trabajo.

Toma de decisiones: esta persona parece lenta y reacia a cambiar de opinión que tengan un significado personal para él. Frecuentemente se estanca en lo confortable y conocido y tiende a evitar actividades que involucren riesgo con lo desconocido, especialmente, riesgos que impliquen relaciones interpersonales. Tiende a usar opiniones personales para llegar a decisiones y quiere que otros le den garantías de que cualquier decisión que tome minimizará el riesgo y le asegurará los beneficios prometidos. Esta necesidad de sentirse seguro en el proceso de toma de decisiones tiene la más alta prioridad para una persona una persona Sociable. En consecuencia, una de las formas más seguras de enajenar a esa persona es brindarle seguridades y garantías y luego no cumplir con el compromiso.

Personal:

CONCIENZUDO

Esta persona se ve a sí misma como cautelosa, competente, calculadora, comprometida, cuidadosa y contemplativa. Es reservado, prefiere estar solo; pero no sufre necesariamente ansiedad social. No se siente desdichado o pesimista.

Se valora como orientado hacia la tarea, hacia los detalles, racional, planeador, preciso, deliberado, académico, perfeccionista, pensador, ordenado.

También se considera una persona reservada, seria, sensible, analítica, recolector de información, indecisa y que trabaja lento para ser preciso.

Dentro de sus fortalezas destaca el ser hábil para organizar, que establece metas de largo plazo, altos estándares e ideales, analiza profundamente y ser bastante preciso.

Como debilidades identifica su tendencia a deprimirse fácilmente, tomar mucho tiempo

preparando, ser demasiado centrado en los detalles, tener recuerdos negativos y sospechar de otros.

Este candidato estima que es bueno para trabajar sistemáticamente, ser cuidadoso, mantener el foco, analizar los obstáculos, esforzarse por resultados lógicos, organizar materiales, pensar lógicamente y evaluar las situaciones.

Necesidad: seguir procedimientos, cumplir políticas.

Motivación: tener respuestas de calidad, la búsqueda de la excelencia y recibir una compensación justa por lo invertido.

Emoción: Miedo

Miedo: Crítica

Tono de voz: monótono, distante.

Volumen: deliberadamente bajo.

Lenguaje corporal: muy poco, contacto directo a los ojos.

Para trabajar con una persona concienzuda primero dile el cómo, proporciónale datos (gráficos, estadísticas, etc.), muestra una lista de pros y contras, hay que ser preciso, lógico, darle tiempo, brindarle plazos.

Necesita aprender: que no siempre es necesario un apoyo total; no siempre es posible una experiencia cabal. También que hay que cumplir con las fechas de entrega y que los riesgos calculados pueden ser fructíferos. Así como entender que hay diversos grados de excelencia.

Clásico:

La respuesta defensiva o forma de reaccionar a la presión es una parte natural y necesaria de la vida diaria de las personas, pero puede ser improductiva porque lleva a focalizarnos en los aspectos negativos tanto en nosotros mismos como en los demás. Estamos más preocupados en reducir la tensión para mantenernos en nuestra zona de confort.

Este tipo de reacciones está basada en experiencias para reducir la tensión y no son buenas o malas, per se. Este es un tipo de comportamiento del cual no nos damos cuenta y es una manera de defendernos. Puede asumir dos formas fundamentalmente: huir o atacar y aunque esto es normal, los resultados son los que pueden ser apropiados o inapropiados. La respuesta ante la presión es menos cambiante y por lo tanto es un reflejo de cómo se es realmente o cuando se está bajo estrés, presión o fatigado. Esta forma de comportarse también puede afectar a otras personas. Hay que tener en cuenta que ninguna persona es perfecta en todas las situaciones.

Las características sobresalientes de comportamiento que resulten en el éxito en un clima compatible, son las mismas características que pueden llegar a ser factores limitantes en una situación de presión o de stress.

Todas las personas tenemos limitaciones, por eso, hay que comprender estas posibles limitaciones y estar preparado para manejarlas puesto que tienden a surgir en las

ocasiones en que pueden ser más perjudiciales.

La persona que reacciona a la presión de manera determinada tiende a excederse en sus prerrogativas; actuar intrépidamente; inspirar temor en los demás; imponerse a la gente; ser cortante sarcástico con los demás; malhumorarse cuando no tiene el primer lugar; ser crítico y buscar errores así como descuidar los detalles, mostrarse impaciente y descontento con el trabajo de rutina y resistirse a participar como parte de un grupo. Presumido. Dictatorial. Brusco. Susceptible, inquieto, agresivo, de temperamento variable, optimista y activo. Escucha menos. Egoísta. Agresivo/Descortés Poco Diplomático.

Perfeccionista



El Perfeccionista es metódico y preciso en su forma de pensar y trabajar, por lo que suele seguir procedimientos ordenados tanto en su vida personal como laboral. Es extremadamente concienzudo y se esmera en el trabajo detallado y preciso. El Perfeccionista desea condiciones estables y actividades fáciles de predecir, por lo que se siente cómodo en un ambiente laboral claramente definido. Desea claridad respecto a lo que se espera de él en el trabajo, de cuánto tiempo dispone y cómo se va a evaluar su trabajo. El perfeccionista se puede empantanar en los detalles cuando tiene que tomar decisiones. Sabe tomar decisiones importantes, pero se le puede criticar por el tiempo que le toma reunir y analizar la información antes de decidir. Aunque le agrada conocer la opinión de sus superiores, el Perfeccionista es capaz de arriesgarse cuando cuenta con datos que puede interpretar y usar para sacar conclusiones propias. El Perfeccionista se evalúa y evalúa a los demás bajo normas precisas que aseguren resultados concretos y se adhiere a procedimientos operativos normales. Para la organización es valiosa esta atención concienzuda a las normas y calidad, sin embargo, el Perfeccionista tiende a definir su valor más por lo que hace que por lo que es como persona. Por lo tanto, suele reaccionar a los cumplidos personales con la idea de que:

“¿Qué querrá esta persona?”, si aceptará un cumplido sincero por quien es, podría aumentar su confianza en sí mismo.