



Inventario de Orientacion Laboral (IOL)

(Perfil Básico)

**Nombre del Participante: GREISBETH ALEJANDRA RODRÍGUEZ
ALVAREZ**

Fecha de Evaluación: 17 12:24:02/11/2016

Elaborado por: José Taricani L.

El Inventario de Orientación Laboral (IOL) es un instrumento que permite identificar y expresar en términos cualitativos y cuantitativos, la preferencia e inclinación de un profesional por cierto ámbito de gestión laboral y, por ende, determinar su grado de afinidad por una determinada área de trabajo.

El Perfil general del IOL está conformado por cuatro orientaciones básicas, a saber:

Dirigir
Influir
Secundar
Concebir

Estas cuatro orientaciones (D, I, S y C) enmarcan la forma particular en la que una persona se “posiciona” frente a los asuntos en general y “encara” las tareas de las cuales asume la responsabilidad de llevarlas a cabo.

Dirigir	Influir	Secundar	Concebir
D	I	S	C
Hace que sucedan las cosas.	Hace partícipe a la gente en las cosas.	Hace que se hagan bien las cosas.	Hace que las cosas sean mejores.

Perfil Cuantitativo

Orientacion Laboral													
%	D	I	S	C	D	I	S	C	D	I	S	C	Sg
10			x										5
20				x		x						x	4
40					x			x		x	x		3
20	x	x					x		x				2
10													1
4 4 12 10				9 4 11 6				-5 0 1 4					
Deseada (+)				Bajo Presión (-)				Cotidiana (=)					

El Perfil Cuantitativo presenta además de la configuración de la orientación, la forma más probable que tiene la persona de conducirse en condiciones “deseada”, “bajo presión” y “cotidiana”. La fluctuación entre estos tres perfiles hace referencia a la estabilidad y reajuste que hace la persona en función de tales circunstancias.

A continuación se presenta las principales características de una persona con este perfil: **EXPERTO**

Principales Rasgos	Iniciativa Direccional	Principales Implicaciones en su Desempeño	Supervisión Efectiva
<p>Las personas con este perfil son percibidas como altamente competentes, agradables y adaptables. Tienen un elevado nivel de consciencia de la calidad. Se fijan altos estándares a sí mismo y esperan lo mismo de los demás. Son admirados por su forma ejemplar de conducirse, su sentido de justicia y su disciplina. En las negociaciones proceden en forma astuta, conservadora y generalmente imponen su razón y línea de argumentos. Como supervisor son estrictos, meticulosos como docentes y sistemáticos como técnicos en su especialidad. Su estilo diplomático reside en que cometen muy pocos errores, sin hacer enemigos durante su quehacer.</p>	<p>Este perfil se caracteriza por desear que todo le vaya bien, tener razón y evitar las controversias y las críticas, no importa de dónde ellas provengan. Desean conocer las reglas del juego y estar entre compañeros que le apoyen, más que desafiar el estatus quo reinante. Tiende a “refugiarse de la tormenta”, disponer de sistemas de los cuales valerse o manuales que seguir, de no disponerlos, los desarrollará e instalará para administrar los planes de trabajo y a la gente según lo “prescrito”. No quiere errores y desea una producción de primera calidad en un entorno confortable y respetuoso.</p>	<p>El “Experto” al estar dispuesto a adaptarse puede hacer demasiadas concesiones. Si bien es estricto y justo, puede ser “presa fácil” de los colaboradores o clientes más reacios por tender a ceder para conservar la paz. Aunque organizado y bien disciplinado, tiende a carecer de la visión necesaria más allá del corto plazo y perder la panorámica global. Se le escurre el tiempo de las manos debido a su obsesión por la precisión y el detalle, al igual que sus decisiones son lentas por esperar mayor información o documentación que le respalde.</p>	<p>Este perfil requiere de un supervisor que le brinde lineamientos claros y concisos. Para ellos es esencial una total comprensión de las expectativas, los estándares y los procedimientos claves del puesto. Requiere de asistencia y de reforzamiento cuando los clientes o colaboradores le causen dificultades, esto lo ayudará a recobrar su seguridad en sí mismos. Mayor profundidad en las explicaciones, respuestas más estructuradas sobre las metas y las estrategias del plan de negocio y sobre cómo “mejorar” su desempeño, todo ésto le ayudará a ajustar su manera amable de conducirse y su esfuerzo por agradar.</p>

Perfil Cuantitativo

A continuación encontrará un reporte que complementa la información del perfil anterior. En él se puede visualizar el continuo que supone cada uno de las cuatro orientaciones y su polaridad (1 – 7) en términos cualitativos, además la interdependencia entre los estilos en donde la relación entre el más dominante y el menos dominante entre ellos genera otras implicaciones. Las estrellas indican su posición actual en este Perfil Cualitativo.

	(D)	(I)	(S)	(C)
Very High 5	Vigoroso Demandante Dominante Agresivo	Efusivo Carismatico Fascinante Arrollador	Posesivo Compulsivo Impasible Inflexible	Perfeccionista Rigido Cauteloso Impositivo
Hight 4	Intrepido Competitivo Desafiante Pro-activo	Convincente Animado Incentivador Sociable	Esmerado Conciso Laborioso Organizado	Ingenioso Riguroso Sistematico Focalizado ★
Average 3	Directo Resuelto Determinado Valeroso	Calido Amigable Ameno Conciliador ★	Adaptable Relajado Consistente Impecable ★	Planificador Objetivo Analitico Previsivo
Low 2	Discreto Modesto Cooperador Humilde ★	Reflexivo Atento Cordial Amable	Voluble Intranquilo Impaciente Cumplido	Dubitativo Convencional Intuitivo Informal
Very Low 1	Indeciso Recatado Docil Complaciente	Reservado Indiferente Distante Apatico	Urgido Impetuoso Frenetico Impulsivo	Radical Desinhibido Irreverente Arriesgado