

# Test de Alessandra





## Test de estilos conductuales

A continuación te brindamos el test en formato virtual para que te sea de utilidad para mapear a tu equipos y tomar mejores decisiones con ellos.

Siempre recordá que es importante que en ese mapeo te incluyas y que puedas compartir con tu equipo la explicación de la teoría, la descripción de los estilos (no sólo del propio sino de los cuatro estilos), las ventajas de cada estilo y las problemáticas de prioridad y ritmo que pueden suscitarse entre ellos.

Dicha explicación permitirá que todos puedan esforzarse en “hablar el idioma” de su interlocutor y lograr así comunicaciones más fructíferas y mayor eficiencia en las tareas.

Te sugerimos explicar a quienes vayas a administrar el test los beneficios y potencialidad del mismo, haciendo hincapié en que contesten con honestidad enfocándose en cómo son y no cómo les gustaría ser. Los test de estilos no tienen respuestas correctas o incorrectas.

### ¿Paloma, Pavo Real, Búho o Águila?

Debes elegir de cada afirmación cuál te representa mejor.

Al final del Test encontrarás un espacio para consolidar los datos y un eje cartesiano para ubicarte y así poder determinar si sos Paloma, Pavo Real, Búho ó Águila.

1. Mayor apertura a conocer mejor a la gente y a entablar nuevas relaciones. **S**  
Ejerce más control sobre la persona con quien se relaciona, incluyendo cuánto llega a conocerlos. **C**
2. Centra las conversaciones en las tareas, temas a resolver, trabajo o situación del momento **C**  
Permite que las conversaciones viren hacia el tema de interés de los demás, aun si esto se aparta del trabajo o de la situación del momento **S**
3. Aporta con menos frecuencia a las conversaciones grupales **I**  
Aporta con mayor frecuencia a las conversaciones grupales **D**



4. Tiende a reservar su parecer o sentimientos, solamente compartiendo cuando se le pregunta y es necesario. **I**

Tiende a expresar su parecer o sentimientos sobre las cosas, se le pregunte o no **D**

5. Tiende a tomar decisiones en base a objetivos, hechos o evidencia **C**

Tiende a tomar decisiones en base a sentimientos, experiencias o relaciones **S**

6. Con frecuencia hace gestos, expresiones faciales, y recurre a la entonación para enfatizar ciertos puntos. **D**

Menor propensión a hacer gestos, expresiones faciales, y entonación para enfatizar ciertos puntos **I**

7. Mayor propensión a hacer comentarios tales como: “ ¡Eso es!! o, “Siento...”. **D**

Mayor propensión a formular preguntas o a hablar con menos seguridad: “ ¿Cómo te queda?” o, “A mi entender...” **I**

8. Mayor propensión a esperar y a responder a conflictos. **C**

Menor propensión a esperar el conflicto y mayor motivación a ocuparse personalmente cuando surge un conflicto **S**

9. Mayor propensión a aceptar los puntos de vista de los otros (ideas, sentimientos e inquietudes) **S**

Menor propensión a aceptar los puntos de vista de los otros (ideas, sentimientos e inquietudes) **C**

10. Tiende a centrarse principalmente en la idea, el concepto o el resultado **C**

Tiende a centrarse principalmente en el grado de interés, la persona en cuestión y el proceso **S**

11. Mayor propensión a esperar que los otros lo/la presenten en una reunión social. **I**

Mayor propensión a presentarse en una reunión social **D**

12. Mayor apertura respecto del tiempo que le dedica a los demás. **S**

Menor apertura respecto del tiempo que le dedica a los demás **C**



13. Propensión a regirse por su propia agenda y temas de interés al tiempo que se sintoniza con las motivaciones de los demás. **C**  
Propensión a adaptarse a la agenda y temas de interés del otro al tiempo que le resta importancia a todo conflicto o desacuerdo **S**
14. Tiende a permanecer involucrado en situaciones, condiciones y relaciones conocidas. **I**  
Tiende a buscar nuevas experiencias, situaciones y oportunidades **D**
15. Propensión a expresar su propio punto de vista gustosamente. **D**  
Propensión a reservar toda expresión que refleje su punto de vista **I**
16. Tiende a reaccionar más lenta y deliberadamente. **I**  
Tiende a reaccionar más rápida y espontáneamente **D**
17. Prefiere trabajar independientemente o establecer las condiciones cuando hace participar a otros. **C**  
Prefiere trabajar con otros y a través de otros, brindando apoyo siempre que sea posible **S**
18. Propensión a responder frente al riesgo y al cambio de modo más cauteloso o predecible **I**  
Propensión a responder al riesgo y al cambio de manera más dinámica e impredecible **D**

	C	S	I	D
Totales				



Para encontrar tu estilo:

- Cuenta las Ss y las Cs (entre ambas deben dar 9)
- Cuenta las Is y las Ds (entre ambas deben dar 9)

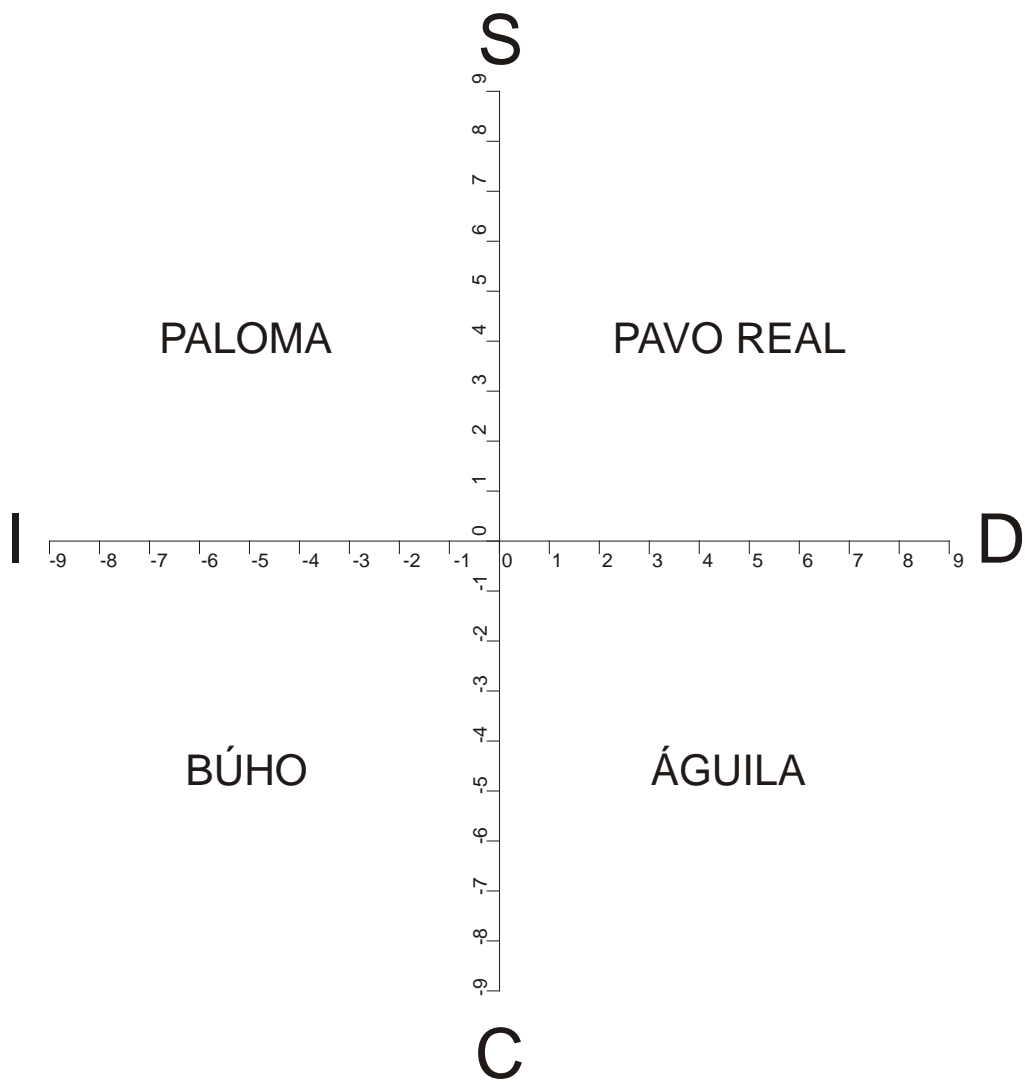
Resta  $S - C = \dots\dots\dots$  (Puede dar positivo o negativo)

Resta  $D - I = \dots\dots\dots$  (Puede dar positivo o negativo)

Transporta los resultados al gráfico que aparece a continuación:

- en el eje vertical el resultado de la resta entre S y C, marcando con una x
- en el eje horizontal, el resultado de D-I, con una x

Traza las líneas perpendiculares para unir los dos puntos: ¡ese es el cuadrante que corresponde a tu estilo!



## Los Tipos Conductuales del Dr. Alessandra

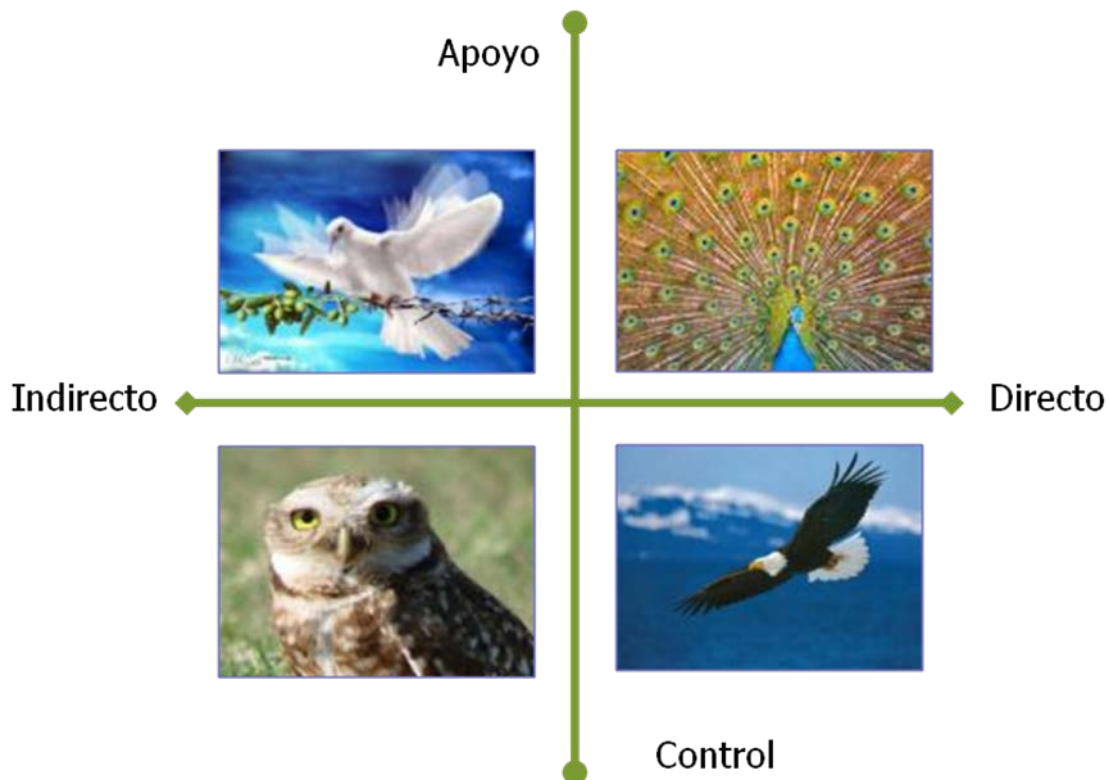
Entendemos el eje de Apoyo como la capacidad y deseo de mostrar emociones y sentimientos y desarrollar relaciones interpersonales.

Entendemos el eje de Dirección como la cantidad de control que ponemos en juego sobre las situaciones, o sobre las emociones y pensamientos que otros tienen.

<b>Descriptores de Apoyo</b> Relajado y Cálido El espíritu de la Justicia Relaciones Interpersonales Flexible con relación a los tiempos Orientado a los sentimientos Valora las opiniones Comparte Sentimientos	<b>Descriptores de Control</b> Formal La letra de la Justicia Orientado a los Hechos Controlador Orientado al Pensamiento Valora los Hechos Esconde sus sentimientos
<b>Descriptores Indirectos</b> Evitan los Riesgos Decisiones meditadas Poco asertivos Fáciles en las relaciones Escuchadores Reservados	<b>Descriptores Directos</b> Toman riesgos Decisiones rápidas Confrontadores Impacientes Habladores Expresan su opinión con rapidez

## Los Cuatro Estilos de Conducta

Cruzando ambos ejes quedan descritos cuatro Estilos Conductuales: el Búho; La Paloma, El Pavo Real y el Águila.







## La Paloma

Diplomática, cálida, segura y confiable. La Paloma es vista por algunos como sumisa y conformista.

Busca seguridad. Toma decisiones con cautela y tratan de evitar situaciones riesgosas o desconocidas.

Antes de tomar decisiones y de actuar, necesita saber cómo van a sentirse las personas involucradas con relación a esta decisión.

La Paloma es el estilo más orientado a las personas. Amistosa, personal, cercana, fundar relaciones de profundidad con otros es su objetivo en la vida.

Como a La Paloma le disgustan los conflictos, puede llegar a decir lo que los demás quieren escuchar tan sólo para evitarlos.

Es consejera natural y brinda mucho apoyo.

Suele ser muy buena escuchando y tiende a relacionarse con gente que también lo es. Como resultado de esto último, La Paloma llega a generar una red de contactos fuerte con gente que es solidariamente comprometida.

Uno se siente bien con sólo estar cerca de una Paloma. Ella se centrará en hacerse conocer para crear una relación de confianza.

La irrita el comportamiento agresivo. Ella es cooperativa, trabajadora estable y excelente jugadora de equipo.

Las principales fortalezas de La Paloma son el cuidado y amor por los otros.

Las principales debilidades, ser poco asertiva, demasiado sensitiva y fácilmente intimidable.

Ocupaciones ideales para La Paloma: profesiones que ofrecen todo tipo de ayuda a otros como counseling, capacitación, trabajo social, psicología, enfermería, desarrollo de RRHH.

En el ámbito de los negocios, a La Paloma le agradarán las actitudes de cortesía, amistosas, y compromiso.

Socialmente busca que los demás sean genuinos y amigables.

El escritorio de una Paloma tiene fotos familiares y otros efectos personales. Habrá paisajes relajantes o momentos especiales colgados en las paredes de su oficina.

Abrirá su espacio a los demás, ofreciendo un ambiente cálido y de cooperación.

Para lograr un buen balance y desarrollar conductas de flexibilidad, La Paloma deberá aprender a decir “No”, deberá desarrollar la capacidad de llevar adelante ciertas tareas sin que sobreestime lo que los demás sienten al respecto y animarse a salir de su zona de confort tomando algunos riesgos y delegando tareas a otros.



## El Búho

El sabio Búho es indirecto y controlador.

Le importan los procesos analíticos, es persistente y sistemático resolviendo problemas. Puede también ser visto como huraño y crítico.

El Búho tiene la necesidad de estar en lo cierto, cuenta con una cantidad increíble de datos que soportan su lógica. Cuando buscan información suelen hacer preguntas muy específicas y detallistas. Sus acciones tienden a ser cautelosas y lentas pero rara vez dejan de cumplir con sus compromisos.

Si bien es muy bueno resolviendo problemas, puede ser aún mejor en la toma de decisiones.

El Búho tiende a ser perfeccionista, serio y ordenado. Su foco está puesto en los detalles y en los procesos. Se irrita cuando aparecen sorpresas, imprevistos. Se considera y gusta mostrarse como eficiente, promueve la calidad tanto en productos como servicios.

Le gusta la organización, la estructura y le desagrada involucrarse mucho con otra gente.

Trabaja con precisión al hacerlo solo, muy disciplinado con los tiempos y prefiere un entorno de trabajo intelectual. Es muy crítico con su propio desempeño. Tiende a ser escéptico. Le gusta ver las cosas por escrito.

Las principales fortalezas del Búho son su independencia, su persistencia, su confiabilidad y su precisión.

Su principal debilidad es ser tan moderado y falto de decisión, que fortalece su imagen de excesivamente cauto.

Algunas ocupaciones en las que se sentirá cómodo: contador, ingeniero, programador, ciencias duras, análisis y arquitectura.

Lo que más irrita a un Búho es la gente desorganizada e ilógica. En entornos de negocios, el Búho necesita que el otro sea creíble, profesional, cortés. En ambientes sociales prefiere la gente sincera y agradable.

Su escritorio estará muy organizado y limpio. Las paredes de su oficina mostrarán gráficos relacionados con su trabajo. Prefiere la distancia y la formalidad y a veces esto se observa en sus escritorios y sillas, funcionales, pero que no invitan a acercarse. Prefieren un apretón de manos ó un breve llamado a un abrazo o larga charla.

Para mejorar su balance y flexibilidad, el Búho deberá abrirse a e interesarse en los demás, intentar acortar tiempos o poner en juego herramientas de optimización de tiempo, adaptarse más rápidamente a cambios o desorganización, usar las políticas más como lineamientos que como ley escrita e inamovible.



## El Águila

El Águila es dominante, controladora y directa. Exhibe firmeza en su relación con los demás. Está orientada a la productividad y resultados.

El Águila acepta desafíos, toma la autoridad y va primera en la resolución de problemas. Trabaja rápidamente cuando lo hace sola. Se la ve independiente, algo fría y competitiva. Demanda el máximo de libertad para la gestión de sí misma y de los otros. Es tenaz y utiliza sus habilidades de liderazgo para ganar.

Sus debilidades incluyen testarudez e impaciencia. Tiende a tomar el control de los demás y tiene baja tolerancia a escuchar sus sentimientos y actitudes.

El Águila es de paso rápido y las demoras la irritan. Es común que vaya directo al punto de interés, sin formalidades previas. Y si los demás no pueden seguir su ritmo, ella los ve como incompetentes.

Hace que las cosas pasen, le gusta hacer muchas cosas a la vez buscando el permanente desafío.

Es común ver un águila adicta al trabajo.

Sus fortalezas son su habilidad por los logros, su liderazgo, su habilidad en la toma de decisiones.

Las debilidades: es poco flexible, impaciente, de escucha pobre, falta de sensibilidad.

Las ocupaciones ideales para un Águila: reportera gráfica, broker, consultora independiente, CEO. En un ambiente de negocios, el águila prefiere personas con empowerment, eficientes, receptivas e inteligentes. En un ambiente social quieren estar con gente rápida, asertiva e ingeniosa.

Su escritorio suele estar lleno de papeles de trabajo, proyectos, pilas de materiales. Su oficina está decorada con símbolos que sugieren poder. El Águila es formal, mantiene distancia tanto física como psicológica con los demás. Suele tener un gran escritorio que la separa de sus visitantes. Hacerse su amigo no es prerequisite para poder hacer negocios.

Para lograr un buen balance y desarrollar conductas de flexibilidad, el Águila necesita practicar escucha activa, mostrarse más relajada, desarrollar paciencia, humildad y sensibilidad. Deberá mostrar que los otros le importan, verbalizar las razones de sus conclusiones, y participar más como miembro de un equipo.



## El Pavo Real

El social Pavo Real es un espécimen que brinda apoyo y es directo. Exhibe características como la animación, la intuición y la vivacidad. También puede ser visto como manipulador, impetuoso y excitable.

El Pavo Real es rápido, sus acciones y decisiones son espontáneas y rara vez se ocupan de los detalles, tratando de evitarlos al máximo. Generaliza hechos y datos concretos, y da como excusa cuando se equivocan el no haber contado con todos los hechos y detalles involucrados en la situación. Se siente más comfortable con las estimaciones que con los datos concretos.

Sus principales fortalezas son su entusiasmo, su capacidad de persuasión, y su deliciosa sociabilidad.

Sus principales debilidades son que se involucra en demasiadas cosas a la vez, algo de impaciencia, y periodos cortos de atención: se aburre fácilmente.

El Pavo Real es una persona de ideas. Influenciando a los demás logra alianzas para llegar a los resultados. Busca la aprobación y el reconocimiento por sus logros y éxitos.

Es dinámico, de pensamiento rápido, entretiene con mucha facilidad, histriónico.

Trabaja rápido y con entusiasmo con otros. Es estimulante, conversador, gregario.

Tiende a usar su intuición y le gustan los riesgos.

Lo peor que puede pasarle es aburrirse, estar solo y no tener acceso a medios de comunicación.

Muchos Pavos Reales disfrutan ocupaciones como ventas, entretenimiento, relaciones públicas, abogacía, directores sociales de cruceros, negocio de turismo, o cualquier actividad que conlleve cierto glamour ó público. En el ámbito de los negocios, prefiere a la gente que toma riesgos y actúa rápido. En ambientes sociales le agrada más la gente desinhibida, espontánea y entretenida.

El Pavo Real diseña y usa su espacio desorganizada y confusamente, pero sabe perfectamente si falta algo. Sus paredes pueden mostrar premios, posters estimulantes o notas; también frases motivantes y personales.

Su lugar invita a otros con calidez y apertura, con deseo de hacer contacto. Rápidamente se sentarán al lado del visitante sin nada de por medio que les obture comunicarse y tocarse.

Para mejorar su balance y flexibilidad, el Pavo Real necesita aprender a controlar mejor el tiempo y sus emociones; desarrollar una mente más objetiva invirtiendo más en el chequeo, verificación, especificidad de la información. Enfocarse más en la tarea y tener un acercamiento más lógico a los proyectos y metas.

## Características observables en los 4 Estilos

	Verbal (palabras)	Vocal (tono)	Visual (l. corporal)
<b>Paloma</b>	Preguntar más que decir Escuchar más que hablar Se reserva su opinión Poca comunicación verbal	Cálido No fuerza el tono Bajo volumen Habla lento	Contacto visual intermitente Muestra paciencia Movimientos suaves
<b>Búho</b>	Orientado a la tarea y a los hechos Comparte poco sus sentimientos Formal Conversación enfocada en el tema	Un poco de inflexión Pocas variaciones del tono Monótono Bajo volumen Habla lento	Pocas expresiones faciales Poco contacto Pocos gestos
<b>Águila</b>	Dice más de lo que pregunta Mucha comunicación verbal Empático Directo y al punto	Más variación vocal Tono más forzado Comunica rápidamente Volumen alto Habla rápido Tono desafiante	Apretón de manos fuerte Contacto visual Gestos para enfatizar puntos Se muestra impaciente Movimientos rápidos
<b>Pavo Real</b>	Cuenta historias, anécdotas Comparte sus sentimientos Da su opinión Flexible con el tiempo Se va por las ramas	Mucha inflexión Mucha variación vocal Dramático, histriónico Volumen alto Habla rápido	Expresiones faciales animadas Mucho movimiento corporal Contacto corporal y visual Acciones espontáneas

## Problemas entre Estilos

