



*Programa IMPULSANDO EL DESEMPEÑO DEL EQUIPO*

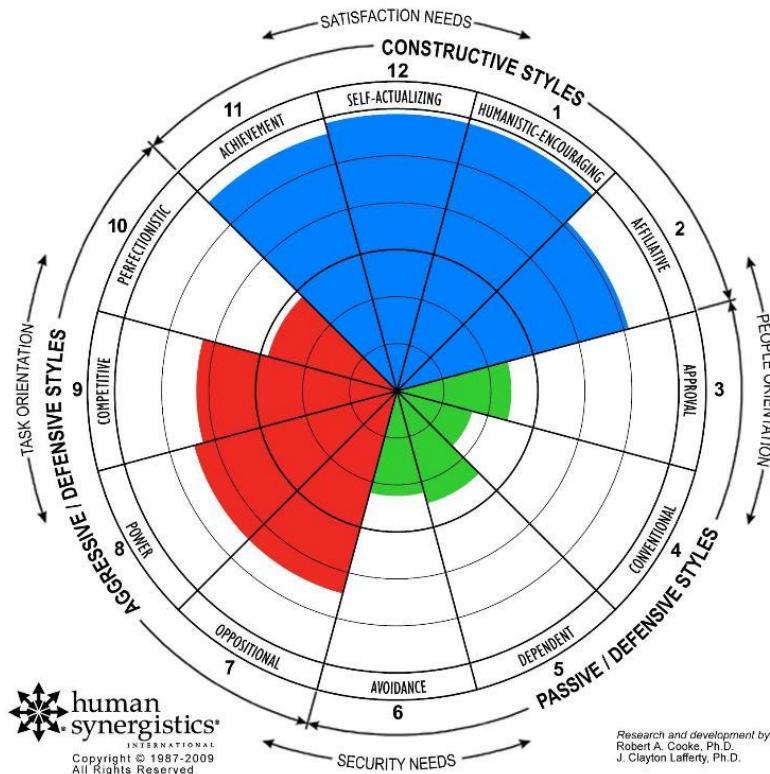
Plan de Autodesarrollo  
**Guía de preparación**

Agosto 2017

# Acerca de tu Plan de Autodesarrollo

- Este Plan de Autodesarrollo Individual te permitirá pensar acerca de tu estilo de liderazgo, su impacto en la cultura actual del MT de Western Union y tu aporte para lograr la cultura deseada en el equipo.
- El material que resultará cuando termines de completar este documento ofrecerá una guía para tu desarrollo.
- Hemos diseñado una serie de preguntas que esperamos contribuyan con tu proceso de reflexión.
- Agradecemos tu confianza y esperamos que disfrutes de este viaje!

# Cultura Deseada por este equipo



# Los 25 comportamientos más deseados son constructivos

ESTILO	ENUNCIADO	PUNTAJE
Autorealización	disfrute de su trabajo	4.93
Logro	conozca el negocio	4.87
Autorealización	mantenga su integridad personal	4.87
Humanístico - Alentador	sepa escuchar	4.80
Humanístico - Alentador	resuelva conflictos en forma constructiva	4.80
Logro	persiga un estándar de excelencia	4.73
Humanístico - Alentador	aliente a otros	4.67
Logro	trabaje en pos del sentido de logro	4.67
Autorealización	comunique ideas	4.67
Humanístico - Alentador	ayude a los demás a superarse y a desarrollarse	4.60
Afiliativo	coopere con otros	4.60
Humanístico - Alentador	dé recompensas positivas a otros	4.53
Afiliativo	trate a la gente como más importante que las cosas	4.53
Afiliativo	piense en términos de la satisfacción del grupo	4.53
Logro	prevea y planifique	4.53
Humanístico - Alentador	ayude a otros a pensar por sí mismos	4.47
Afiliativo	motive a otros amistosamente	4.47
Logro	muestre entusiasmo abiertamente	4.47
Humanístico - Alentador	involucre a otros en decisiones que los afecten	4.40
Afiliativo	utilice la habilidad de relacionarse	4.40
Afiliativo	muestre preocupación por la gente	4.40
Afiliativo	sea abierta, cálida	4.40
Logro	explore alternativas antes de actuar	4.40
Humanístico - Alentador	muestre preocupación por las necesidades de otros	4.33
Logro	encare tareas desafiantes	4.33
Aprobación	se mantenga en buenos términos con los demás	4.33

# Los 25 comportamientos menos deseados son defensivos

ESTILO	ENUNCIADO	PUNTAJE
Evasivo	nunca sea la persona a la que culpar por los problemas	2.07
Evasivo	tome decisiones populares más que necesarias	2.00
Evasivo	asuma pocos riesgos	2.00
Poder	permanezca a la ofensiva	2.00
Perfeccionista	establezca metas irrealmente altas	2.00
Convencional	se conforme	1.93
Poder	sea dura, difícil	1.93
Competitivo	sea el centro de atención	1.87
Perfeccionista	nunca cometa errores	1.87
Convencional	acepte el "statu quo"	1.80
Evasivo	aplace las cosas	1.80
Convencional	descarte soluciones que parezcan diferentes o arriesgadas	1.73
De Oposición	se oponga a nuevas ideas	1.73
Evasivo	espere a que los otros actúen primero	1.67
Evasivo	pase las responsabilidades a otros	1.60
De Oposición	se oponga indirectamente a las cosas	1.60
De Oposición	permanezca distanciada de la situación	1.60
Competitivo	compita en lugar de cooperar	1.53
Aprobación	haga las cosas para quedar bien con los demás	1.47
Dependiente	siga órdenes aunque estén mal	1.47
Aprobación	"le siga la corriente" a los demás	1.40
Evasivo	no se involucre	1.33
Oposición	se niegue a aceptar críticas	1.33
Convencional	diga cosas diferentes a diferentes personas para evitar conflictos	1.27
Evasivo	no se comprometa	1.13

# Paso 1:

## Identificar las oportunidades de desarrollo en tu perfil de Auto descripción

(páginas 1-2 del reporte)

Las siguientes preguntas te ayudarán a entender e interpretar los resultados de tu reporte de LSI para guiar tu aprendizaje.

¿Cuál es el tipo de estilos que predomina en tu perfil? Identificar el color que tiene los estilos más extendidos.	
¿Tiene tu estilo una orientación marcada a Tarea o Personas?	
<b>Estilos Agresivos (rojos) con percentil &gt;50</b>	
<b>Estilos Pasivos (verdes) con percentil &gt;25</b>	
<b>Dos estilos Constructivos (azul) con los menores percentiles</b>	

# Paso 2: Auto descripción enunciado por enunciado

## (páginas 3-14 del reporte)

Humanista-Alentador 1 en punto	
Enunciado	Puntaje
tiene la confianza de los demás	2
da apoyo a los demás	2
buen maestro	2
otras personas buscan su ayuda	2
lider popular	2
sabe escuchar	2
alienta a los demás	2
conoce las necesidades de los demás	2
ayuda a desarrollar a los demás	2
considerado	2
comprenditivo	2
pensa en los demás	2
atento	2
distraíta enseñando a los demás	
siempre tiene tiempo para los demás	
respeto las confidencias	
hace a los demás pensar por si mismos	
ve a los demás básicamente como buenos	
humanístico	
distraíta poniendo fin a las disputas	
Total	

De Aprobación 3 en punto	
Enunciado	Puntaje
desea que se le tenga confianza, pero es difícil	2
impreciso e incierto	0
hace las cosas para recibir aprobación solamente	1
ingeniero	0
se enoja si no es aceptado por los demás	0
necesita la aprobación de los demás	1
le enoja el conflicto	0
necesita agradar a todo el mundo	1
desea agradar a los demás	0
excesivamente optimista	0
dependiente de su familia y amistades	0
pinta en base a lo que opinan los demás	0
busca aprobación en los demás	1
Total	11

De Oposición 7 en punto	
Enunciado	Puntaje
no acepta bien las críticas	1
culpa a los demás por sus errores	0
negativo	0
critica a los demás a sus espaldas	0
quejumbroso	0
desconfía de los demás	1
se opone a las cosas indirectamente	0
generalmente en contra de todo	0
no dice las cosas directamente	0
se opone a las nuevas ideas	0
insensible	0
resentido	0
cínico	0
desconfiado	1
tarda en perdonar una falta	0
obstinado	0
esnob	0
preocupado por el estatus	1
difícil de impresionar	1
nunca se opone a la autoridad directamente	1
Total	6

La descripción enunciado por enunciado, que aparece para cada estilo en las tablas en las páginas 3-14 de tu reporte, te permitirá entender un poco más, cuáles son los comportamientos que contribuyen a tu perfil.

Los enunciados están ordenados según su impacto en la efectividad:

- En los estilos **constructivos**, los enunciados de la parte superior de la tabla son de mayor correlación positiva con la efectividad que los de la parte inferior.
- En los estilos defensivos, **agresivos** y **pasivos**, los enunciados de la parte superior de la tabla son de mayor correlación negativa sobre la efectividad que los de la parte inferior.

Todos los enunciados aportan información valiosa, pero nos enfocaremos en los que más impactan en la efectividad.

## Paso 2: Auto descripción, enunciado por enunciado

Mira las tablas para los estilos identificados en el Paso 1 (**Agresivos** >50%; **Pasivos** > 25% y 2 **Constructivos** más débiles) que se encuentran en las páginas 3-14 del reporte).

Para los dos estilos defensivos con mayores percentiles, identifica los 2-3 comportamientos ubicados en la parte superior de la tabla y cuyo puntaje sea 2 ó 1.

ESTILO DEFENSIVO (**ROJO** O **VERDE**):

2 ó 3 comportamientos que más impactan mi efectividad

ESTILO DEFENSIVO (**ROJO** O **VERDE**):

2 ó 3 comportamientos que más impactan mi efectividad

Para el estilo constructivo más débil, identifica los 2-3 comportamientos ubicados en la parte superior de la tabla y cuyos puntajes sean iguales a 0 ó 1

ESTILO CONSTRUCTIVO (**AZUL**):

2 ó 3 comportamientos que más impactan mi efectividad

## Paso 3: Descripción por otros (LSI 2)

(páginas 15-16 del reporte)

Igual que como lo hiciste para tu perfil de Auto descripción, responde a las siguientes preguntas sobre tu Descripción por otros.

¿Cuál es el tipo de estilos que predomina en tu perfil? Identificar el color que tiene los estilos más extendidos.	
¿Cuál es tu orientación (Tarea o Personas)?	
<b>Estilos Agresivos (rojos) con percentil &gt;50</b>	
<b>Estilos Pasivos (verdes) con percentil &gt;25</b>	
<b>Dos estilos Constructivos (azul) con los menores percentiles</b>	

# Paso 4: Descripción por otros, enunciado por enunciado

(páginas 17-28 del reporte)

Perfectionistic 10 o'clock			
Item	Score	Median	Δ
self-centered	0.57	0.20	0.37
can be indifferent	0.43	0.40	0.03
often seems unfriendly	0.43	0.00	0.43
doesn't seem to need others	0.71	0.33	0.38
forceful, direct, almost hostile	0.43	0.00	0.43
seeks recognition	0.86	0.75	0.11
de-emphasizes feelings	0.43	0.40	0.03
tries hard to prove self	1.43	0.80	0.63
shrewd and calculative	0.43	0.33	0.10
Impatient with own errors	1.29	0.67	0.62
tends to be perfectionistic	2.00	0.75	1.25
seems to be driven to succeed	1.29	1.00	0.29
tries to be best at things	1.43	1.20	0.23
stern but fair	0.86	0.83	0.03
believes in action, not words	1.43	1.20	0.23
persistent, enduring	1.29	1.20	0.09
businesslike	1.43	1.60	-0.17
practical	1.57	1.50	0.07
looks for challenges	1.71	1.43	0.28
competent	1.71	1.75	-0.04
Total	21.73	16.34	5.39

La descripción enunciado por enunciado te permitirá entender qué percepciones tienen los otros acerca de tus comportamientos y tu estilo de liderazgo.

Algunas diferencias entre ambas descripciones:

- Tus puntajes son promedios y varían entre 0.00 (“esencialmente no como ud.”) y 2.00 (“la mayoría del tiempo como ud.”).
- Tus Δs representan la diferencia entre tu puntaje menos la mediana de la base normativa para cada enunciado.
- Para los estilos defensivos (**agresivos** y **pasivos**) enfocate en los puntajes más altos y Δs positivos de la mitad superior de la tabla. Esos comportamientos son potenciales áreas de trabajo.
- En los estilos **constructivos** enfocate en los puntajes más bajos y Δs negativos de la mitad superior de la tabla. Estos comportamientos representan posibles áreas de trabajo.

## Paso 4: Descripción por otros, enunciado por enunciado

Mira las tablas para los estilos identificados en el Paso 3 (**Agresivos** >50%; **Pasivos** > 25% y 2 **Constructivos** más débiles) que se encuentran en las páginas 17-28 del reporte.

Estilos defensivos: identifica los 2-3 comportamientos ubicados en la parte superior de la tabla y cuyos puntajes y Δs positivos sean más altos.	
ESTILO DEFENSIVO ( <b>ROJO O VERDE</b> ):	
Puntajes más elevados y Δs positivos: comportamientos son potenciales áreas de trabajo.	
ESTILO DEFENSIVO ( <b>ROJO O VERDE</b> ):	
Puntajes más elevados y Δs positivos: comportamientos que representan potenciales áreas de trabajo.	
Para el constructivo más débil: identifica los 2-3 comportamientos ubicados en la parte superior de la tabla y cuyos puntajes sean más bajos y Δs negativos sean de valores más altos.	
ESTILO CONSTRUCTIVO ( <b>AZUL</b> ):	
Puntajes más bajos y Δs negativos: comportamientos que representan posibles áreas de trabajo.	

# Paso 5: Tomando conciencia de las brechas...

## ...entre Autopercepción (LSI 1) e Impacto (LSI 2) [ pág. 29 del reporte]

Observa los perfiles de Auto descripción (LSI 1) y de Descripción por otros (LSI 2).

¿En qué estilos detectas mayores coincidencias? ¿En cuáles detectas mayores diferencias?

¿Cuál es el nivel de acuerdo entre las personas que describieron tu estilo de liderazgo (LSI 2)?

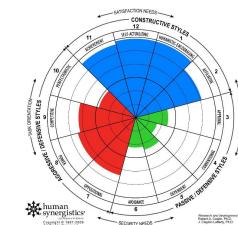
Toma notas de tus reflexiones.

## ...entre Impacto (LSI 2) y Cultura Deseada (OCI Deseado)

Observa los perfiles de Descripción por otros (LSI 2) y el perfil de la Cultura Deseada del MT (OCI deseado, reproducido aquí).

¿En qué estilos detectas mayores coincidencias? ¿En cuáles detectas mayores diferencias?

Toma notas de tus reflexiones.



# Paso 6: Explorando la Red Sumarial

(página 32 del reporte)

La Red Sumarial compara los puntajes para cada estilo otorgados en el perfil de Auto descripción (LSI 1) y de Descripción por otros (LSI 2), y los organiza según sean: “Fortalezas confirmadas”, “Fortalezas no reconocidas”, “Debilidades” o “Puntos Ciegos”.

## PUNTOS CIEGOS

Los otros ven oportunidades de desarrollo en mí que yo no veo

## DEBILIDADES

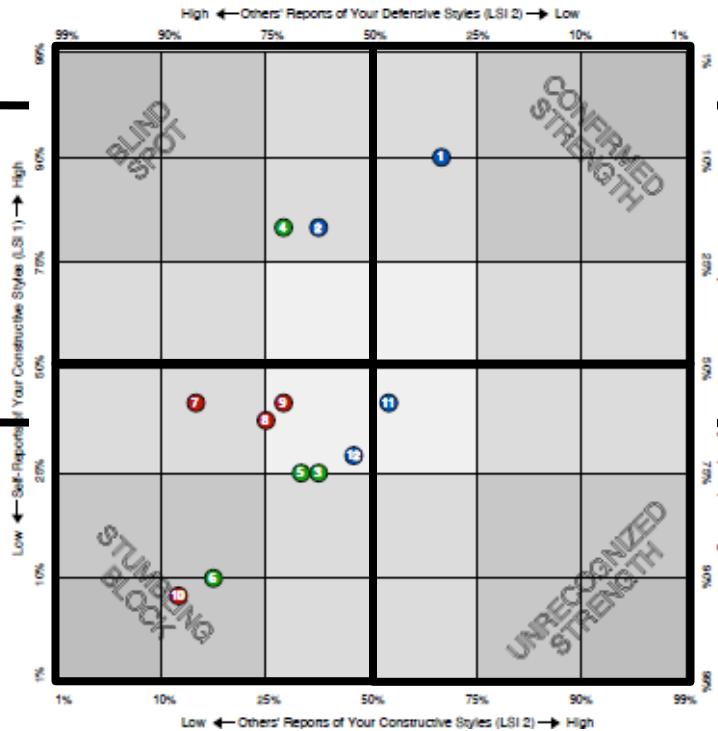
Tanto los otros como yo vemos las mismas oportunidades de desarrollo en mí

## FORTALEZAS CONFIRMADAS

Tanto los otros como yo vemos las mismas fortalezas en mí.

## FORTALEZAS NO RECONOCIDAS

Los otros ven fortalezas en mí que yo no veo.



## Paso 6: Explorando la Red Sumarial

Utilice la información en la Red Sumarial para completar la tabla. Marcar con “X” aquellos estilos que representan puntos ciegos y debilidades, y con “XX” si son debilidades o puntos ciegos en los extremos del gráfico:

Debilidad	Punto Ciego	ESTILOS
		1. Humanista- Alentador
		2. Afiliativo
		3. De Aprobación
		4. Convencional
		5. Dependiente
		6. Evasión
		7. De Oposición
		8. Poder
		9. Competitivo
		10. Perfeccionista
		11. De Logros
		12. Autorrealización