

Perfil Básico Narrativo



Nombre y Apellidos: LUCAS ISAZA MEJÍA

Fecha del Informe: 20/10/2020

Copyright 2011, PSICÓLOGOS EMPRESARIALES S.A.



Este informe está basado en las respuestas de la persona que ha respondido a PRISM@. Ha sido generado automáticamente desde la Plataforma Test Station de Psicólogos Empresariales.

Psicólogos Empresariales sólo se hace responsable de su versión original y no de posibles modificaciones o anexos que se puedan realizar como versión o informes posteriores derivados de otras percepciones sobre la persona que ha realizado el cuestionario.

El Perfil General tiene 32 escalas. Estas escalas se agrupan en 9 factores que corresponden a 4 grandes áreas de la personalidad laboral:

- ENERGÍAS Y MOTIVACIONES.
- CONTROL EMOCIONAL Y TOLERANCIA AL ESTRÉS.
- ESTILOS DE RELACIÓN (Orientación a la relación, a las personas e Influencia, ascendencia y mando).
- ESTILOS DE PROCESAMIENTO MENTAL (Competencias analíticas, Potencial de Recursos Mentales, Flexibilidad y Estilo de Trabajo).

Los demás informes expertos de Competencia y Perfiles derivados, son opcionales y se describen de manera independiente.

Recomendamos que, a la hora de interpretar los resultados de los informes, siempre se tengan en consideración las puntuaciones de consistencia obtenidas.

INTERPRETACIÓN DE LA ESCALA DE CONSISTENCIA

La Escala de Consistencia nos proporciona información sobre el estilo de respuesta o actitud del profesional que ha respondido al cuestionario. Al ser un cuestionario de "respuesta obligada", se reduce la posible "distorsión motivacional" o tendencia a dar un perfil deseado o conveniente.

Por tanto, la puntuación en la escala Consistencia expresa "el grado en que la persona se ha esforzado por mantener la coherencia" al responder al cuestionario.



Consistencia Alta (9-10): Tan alta congruencia puede indicar posible manipulación o deseo de dar una imagen determinada de sí mismo/a.

Consistencia Baja (1-2): Tan baja congruencia puede indicar que la persona ha dado muchas respuestas al azar por no comprender las instrucciones, falta de implicación o de autoanálisis.

<u>Consistencias Ligeramente medias (3-4 y 7-8)</u>: Se desvían ligeramente de los valores ideales por lo que puede existir distorsión en alguna escala, aunque no afecte al perfil general.

Consistencia Media (5-6): Indica que se ha respondido con motivación o interés y no se han encontrado dificultades para realizar o comprender el cuestionario.



Section Sect					1-2	3-4	5-6	7-8	9-10
Solvidad. Se materiaria encretaria preventiva las sessas altempos. Anchain in preparation for constructival of preparation for constructival or comparation for constructival or constru			PERFIL DE PER	SONALIDAD LABORAL	Bajo	MeBa.	Medio	MeAl.	Alto
Soperation activation internal between the control of the control	ENERGÍAS Y AOTIVACIONES	6	Dinamismo y actividad						
Soperation activation internal between the control of the control		8							
Sopeans las alteratives y tornan las decisiones con rapidez. Objusposes auctium: Internamente terrosiosa, Difficientenes prolajan. Con amisedad Autodominio importante constitutiva de dimensione de l'importante so relajan. Con amisedad 7 Resistencia emocional of se processo de la constitutiva de l'importante con alter problemas. La proseto y/o precoppatione no les infectiones. No les personales. No les sedementes de l'importante de l'importante con alter problemas. La proseto y/o precoppatione no les devices. No les sedementes de l'importante de l'i		3		, ,					
Soperation activation internal between the control of the control		9		ser los mejores cuando se comparan con los demás. No toleran					
Internamente tensocials. Difficimente as religion. Con anaided and prepriorious o situations difficility and the process of	~	8	Decisión	Sopesan las alternativas y toman las decisiones con rapidez.					
No les precupas lo que opiene los demás. No reaccionam ni se opiene por provincia y la se sucient sorter de care de ca	TROL EMOC TOLERANC	6	Tensión interna	Internamente tensos/as. Difícilmente se relajan. Con ansiedad					
Configure of the process of the pr		4	Autodominio	importantes o ante problemas. La presión y/o preocupaciones no les afectan. Regulan su ansiedad					
Configuration Consideration Configuration Configuratio		7	Resistencia emocional	ofenden ante criticas personales. No se suelen sentir ofendidos/as.					
Disfrutin animando los grupos o las reuniones. Habiladores/as. Buenos conversadores. Les gusta de protagonismo accal en las buenos conversadores. Les gusta de protagonismo accal en las buenos conversadores. Les gusta de protagonismo accal en las buenos conversadores. Les gusta de protagonismo accal en las puedes de la compositión de los gustas a soledad. April		5	Confianza en los demás	Semtianien todantaien coman hober entos i pasialo les de realesta la palabra y					
Destrution animando los grupos o las reuniones. Hablandores/as. Destrution animando los grupos o las reuniones. Hablandores/as. Destrution animando los grupos o las reuniones. Destrution animando los grupos o las grupos de la las grupos o las grupos de la las grupos o las grupos de las grupos o las grupos de las grupos o las grupos de la gente. Destrutan en compania de otros aunque no sean protegoristas. No les gusta la solection. Destrution de la grupos de las		6	Actitud positiva	'					
Sextroversión Buenos conversadores. Les gusta el protagonismo social en las relaciones. Presidencies Presidencies Protagonismo social en las relaciones. Presidencies Presid					Bajo	МеВа.	Medio	MeAl.	Alto
Se interesan y procupan por los demás. Son tolerantes. Comprensivos/as y considerados/as. Precupados por solucionar los problemas de la gente.	NOI	5	Extroversión	Buenos conversadores. Les gusta el protagonismo social en las relaciones.					
Se interesan'y precupan por los demás. Son tolerantes. Comprensivos/as y considerados/as. Precupados por solucionar los problemas de la gente.	ENTA ALA ELACI	3	Afiliación / Sociabilidad	aunque no sean protagonistas. No les gusta la soledad.					
Sempatia Comprehensivos/as y considerados/as. Precoupados por solucionar Incomprehensivos de la gente.		5	Habilidad relacional	ralacionar en núblico y controlar las situacionas. Crean impacto					
Persuasión Influyentes. Elocuentes. Intentan convencer a los demás para que acepten sus puntos de vista. Pueden ser excelentes vendedrores o negociadrose eficaces. Preferen asumir el liderazgo en los grupos. Les gusta dirigir, organizar y supenvisar los proyectos y/o a las personas. Autonomía / Berlieren asumir el liderazgo en los grupos. Les gusta dirigir, organizar y supenvisar los proyectos y/o a las personas. Actúan y piensan por su cuenta. No siguen las opiniones de la provincia de la compania del compania de la compania de la compania del compania de la compania del compania de la compania de la compania de la compania del compania de la compani		6	Empatía	comprensivos/as y considerados/as. Preocupados por solucionar					
Persuasión Influyentes. Elocuentes. Intentan convencer a los demás para que acepten sus puntos de vista. Pueden ser excelentes vendedores o negociadores eficaces. 7		3	Modestia						
Persuasión Influyentes. Elocuentes. Intentan convencer a los demás para que acepten sus puntos de vista. Pueden ser excelentes vendedores o negociadores eficaces. 7		4	Consensuador/a						
Directo / Espontáneo Suelen decir lo que piensan clara y directamente. Son directos/as y expresan sus críticas con seguridad. Ranálisis objetivo Análisis de riesgos Análisis de personas Profundidad conceptual Innovación y soluciones Previsión y planificación Tienen visión a medio y largo plazo. Con perspectiva. Se orientan al futuro. Prevén antecedentes y consecuencias. Adaptabilidad / Flexibilidad / Flexibilidad / Se adaptan fácilmente a las diversas personas y circunstancias. Abiertos a cambios e innovaciones. Pragmatismo Pragmatismo Orden / Organización Respetan las normas y siguen los procedimientos establecidos. Son muy rigurosos/as en el cumplimiento de las normas. Suelen decir lo que piensan clara y directamente. Son directos/as y bacions objetivos. Bajo MeBa Medio MeAl. Alt Medio MeAl. Alt Medio MeAl. Alt Canada malizar con modelos y bases en datos y hechos objetivos. Las informaciones que más valoran son las cifras y datos cuantatos objetivos. Las informaciones que más valoran son las cifras y datos cuantatos de cada situación. Análisis de riesgos Análisis de riesgos Análisis de riesgos Análisis de riesgos Análisis de personas Profundidad conceptual Les gusta trabajar con modelos y bases teóricas. Se documentan. Analizan con profundidad los suntos. Curiosos/as mentales. Aportan nuevas ideas y soluciones originales. Proponen mejoras e ideas creativas. Disfrutan creando más que realizando. Tienen visión a medio y largo plazo. Con perspectiva. Se orientan al futuro. Prevén antecedentes y consecuencias. Abiertos a cambios e innovaciones. Prefieren cambiar a menudo. Buscan la variedad de tareas y actividades. Les gusta probar cosas nuevas. Le aburre la rutina. Pragmatismo Se centran en lo operativo y viable. Concreta y se atiene a lo posible. Va directamente a buscar y aplicar soluciones prácticas. Pragmatismo Respetan las normas y siguen los procedimientos establecidos. Son muy rigurosos/as en el cumplimiento de las normas.	>	4	Persuasión	acepten sus puntos de vista. Pueden ser excelentes vendedores					
Directo / Espontáneo Suelen decir lo que piensan clara y directamente. Son directos/as y expresan sus críticas con seguridad. Rajo MeBa Medio MeAl. Alt Sain ormaciones que más valoran son las cifras y datos cuantitativos. Análisis de riesgos Análisis de personas Análisis de personas Profundidad conceptual Innovación y soluciones Aportan nuevas ideas y soluciones originales. Proponen mejoras e ideas creativas. Disfrutan creando más que realizando. Previsión y planificación Adaptabilidad / Flexibilidad / Flexibilidad / Se adaptan fácilmente a las diversas personas y circunstancias. Abiertos a cambios e innovaciones. Pragmatismo Pragmatismo Orden / Organización Respetan las normas y siguen los procedimientos establecidos. Son muy rigurosos/as en la currento de las personas. Alican con profundidad los conceptuals. A portan nuevas ideas y soluciones originales. Proponen mejoras e ideas creativas. Disfrutan creando más que realizando. Tienen visión a medio y largo plazo. Con perspectiva. Se orientan al futuro. Prevén antecedentes y consecuencias. Abiertos a cambios e innovaciones. Prefieren cambiar a menudo. Buscan la variedad de tareas y actividades. Les gusta probar cosas nuevas. Le aburre la rutina. Pragmatismo Se centran en lo operativo y viable. Concreta y se atiene a lo posible. Va directamente a buscar y aplicar soluciones prácticas. Respetan las normas y siguen los procedimientos establecidos. Son muy riguroso/as en el cumplimiento de las normas. Grado de congruençia en las resputestas.	ASCENDENCI MANDO	7		Prefieren asumir el liderazgo en los grupos. Les gusta dirigir,					
Suelen decir lo que piensan clara y directamente. Son directos/as y expresan sus críticas con seguridad. Rajo MeBa, Medio MeAl. Alt Sagon MeBa, Medio M		5		Actúan y piensan por su cuenta. No siguen las opiniones de la					
Total sistematical parameters of the control of the		5	Directo / Espontáneo						
Taxantisis objetivo Las informaciones que más valoran son las cifras y datos cuantitativos. 5 Análisis de riesgos Analizan la información críticamente, buscando los riesgos o problemas potenciales de cada situación. 7 Análisis de personas Cuando analizan situaciones o toman decisiones, se interesan por las razones y/o motivos del comportamiento de las personas. 5 Profundidad conceptual Analizan con profundidad los asuntos. Curiosos/as mentales. Aportan nuevas ideas y soluciones originales. Proponen mejoras e ideas creativas. Disfrutan creando más que realizando. 5 Previsión y planificación Tienen visión a medio y largo plazo. Con perspectiva. Se orientan al futuro. Prevén antecedentes y consecuencias. 4 Adaptabilidad / Flexibilidad Se adaptan fácilmente a las diversas personas y circunstancias. Abiertos a cambios e innovaciones. 7 Pro-cambios Prefieren cambiar a menudo. Buscan la variedad de tareas y actividades. Les gusta probar cosas nuevas. Le aburre la rutina. 5 Pragmatismo Prefieren cambiar a menudo. Buscan la variedad de tareas y actividades. Les gusta probar cosas nuevas. Le aburre la rutina. Se centran en lo operativo y viable. Concreta y se atiene a lo posible. Va directamente a buscar y aplicar soluciones prácticas. Realizan las tareas con minuciosidad y detalle. Son organizados y sistemáticos/as. No toleran el desorden. 8 Disciplina con normas Grado de congruencia en las respuestas					Bajo	МеВа.	Medio	MeAl.	Alto
5 Profundidad conceptual Analizan con profundidad los asuntos. Curiosos/as mentales. 6 Innovación y soluciones 6 Innovación y soluciones 6 Innovación y planificación 7 Previsión y planificación 8 Previsión y planificación 9 Previsión y planificación 9 Previsión y planificación 9 Previsión y planificación 1 Tienen visión a medio y largo plazo. Con perspectiva. Se orientan al futuro. Prevén antecedentes y consecuencias. 9 Previsión y planificación 1 Tienen visión a medio y largo plazo. Con perspectiva. Se orientan al futuro. Prevén antecedentes y consecuencias. 9 Previsión y planificación 9 Se adaptan fácilmente a las diversas personas y circunstancias. Abiertos a cambios e innovaciones. 9 Prefieren cambiar a menudo. Buscan la variedad de tareas y actividades. Les gusta probar cosas nuevas. Le aburre la rutina. 9 Pragmatismo 9 Se centran en lo operativo y viable. Concreta y se atiene a lo posible. Va directamente a buscar y aplicar soluciones prácticas. 9 Prefieran las tareas con minuciosidad y detalle. Son organizados y sistemáticos/as. No toleran el desorden. 9 Respetan las normas y siguen los procedimientos establecidos. Son muy rigurosos/as en el cumplimiento de las normas. 9 Grado de congruencia en las respuestas	COMPETENCIAS ANALÍTICAS	7	Análisis objetivo	Las informaciones que más valoran son las cifras y datos					
Secentral en lo operativo y viable. Concreta y se atiene a lo posible. Va directamente a buscar y aplicar soluciones prácticas. Pragmatismo Pragmatis		5	Análisis de riesgos						
Analizan con profundidad los asuntos. Curiosos/as mentales. Innovación y soluciones Aportan nuevas ideas y soluciones originales. Proponen mejoras e ideas creativas. Disfrutan creando más que realizando. Frevisión y planificación Tienen visión a medio y largo plazo. Con perspectiva. Se orientan al futuro. Prevén antecedentes y consecuencias. Adaptabilidad / Flexibilidad / Flexibilidad / Abiertos a cambios e innovaciones. Prefieren cambiar a menudo. Buscan la variedad de tareas y actividades. Les gusta probar cosas nuevas. Le aburre la rutina. Pragmatismo Se centran en lo operativo y viable. Concreta y se atiene a lo posible. Va directamente a buscar y aplicar soluciones prácticas. Predia la tareas con minuciosidad y detalle. Son organizados y sistemáticos/as. No toleran el desorden. Respetan las normas y siguen los procedimientos establecidos. Son muy rigurosos/as en el cumplimiento de las normas. Grado de congruencia en las respuestas		7	Análisis de personas	Cuando analizan situaciones o toman decisiones, se interesan					
4 Adaptabilidad / Flexibilidad Se adaptan fácilmente a las diversas personas y circunstancias. Abiertos a cambios e innovaciones. 3 Pro-cambios Prefieren cambiar a menudo. Buscan la variedad de tareas y actividades. Les gusta probar cosas nuevas. Le aburre la rutina. 5 Pragmatismo Se centran en lo operativo y viable. Concreta y se atiene a lo posible. Va directamente a buscar y aplicar soluciones prácticas. 7 Orden / Organización Realizan las tareas con minuciosidad y detalle. Son organizados y sistemáticos/as. No toleran el desorden. 8 Disciplina con normas Respetan las normas y siguen los procedimientos establecidos. Son muy rigurosos/as en el cumplimiento de las normas. 3 Grado de congruencia en las respuestas	POTENCIAL RECURSOS MENTALES	5	Profundidad conceptual	Analizan con profundidad los asuntos. Curiosos/as mentales.					
4 Adaptabilidad / Flexibilidad Se adaptan fácilmente a las diversas personas y circunstancias. Abiertos a cambios e innovaciones. 3 Pro-cambios Prefieren cambiar a menudo. Buscan la variedad de tareas y actividades. Les gusta probar cosas nuevas. Le aburre la rutina. 5 Pragmatismo Se centran en lo operativo y viable. Concreta y se atiene a lo posible. Va directamente a buscar y aplicar soluciones prácticas. 7 Orden / Organización Realizan las tareas con minuciosidad y detalle. Son organizados y sistemáticos/as. No toleran el desorden. 8 Disciplina con normas Respetan las normas y siguen los procedimientos establecidos. Son muy rigurosos/as en el cumplimiento de las normas. 3 Grado de congruencia en las respuestas		6	Innovación y soluciones	e ideas creativas. Disfrutan creando más que realizando.					
4 Flexibilidad Abiertos a cambios e innovaciones. 3 Pro-cambios Prefieren cambiar a menudo. Buscan la variedad de tareas y actividades. Les gusta probar cosas nuevas. Le aburre la rutina. 5 Pragmatismo Se centran en lo operativo y viable. Concreta y se atiene a lo posible. Va directamente a buscar y aplicar soluciones prácticas. 7 Orden / Organización Realizan las tareas con minuciosidad y detalle. Son organizados y sistemáticos/as. No toleran el desorden. 8 Disciplina con normas Respetan las normas y siguen los procedimientos establecidos. Son muy rigurosos/as en el cumplimiento de las normas. Grado de congruencia en las respuestas		5	Previsión y planificación						
7 Orden / Organización Realizan las tareas con minuciosidad y detalle. Son organizados y sistemáticos/as. No toleran el desorden. 8 Disciplina con normas Respetan las normas y siguen los procedimientos establecidos. Son muy rigurosos/as en el cumplimiento de las normas. 3 Grado de congruencia en las respuestas	XIBILIDAD	4							
7 Orden / Organización Realizan las tareas con minuciosidad y detalle. Son organizados y sistemáticos/as. No toleran el desorden. 8 Disciplina con normas Respetan las normas y siguen los procedimientos establecidos. Son muy rigurosos/as en el cumplimiento de las normas. 3 Grado de congruencia en las respuestas		3	Pro-cambios	1					
3 Grado de congruencia en las respuestas	FLE	5	Pragmatismo	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·					
3 Grado de congruencia en las respuestas	ILO E SAJO	7	Orden / Organización						
Grado de congruencia en las respuestas	EST	8	Disciplina con normas						
9.5. J.	G.C.	3	Grado de	congruencia en las respuestas					
					1-2	3-4	5-6	7-8	9-10



INTRODUCCIÓN

Este informe está basado en las respuestas de el/la Sr/Sra. ISAZA MEJÍA a un cuestionario de autoevaluación: el cuestionario de competencias y personalidad laboral Prisma. Este cuestionario le invita a describir su comportamiento, preferencias y actitudes en relación a distintos aspectos de su vida laboral.

Durante el mismo, ha tenido que elegir la afirmación que más se ajusta, y la que menos, entre bloques de tres comportamientos posibles. Sus respuestas se han comparado con las de un grupo amplio y relevante para obtener un perfil de las preferencias percibidas de el/la Sr/Sra. ISAZA MEJÍA respecto a las distintas maneras de comportarse en el trabajo, agrupadas en 4 áreas principales: Energías y motivaciones, Control Emocional y Tolerancia al Estrés, Orientación a la relación y a las personas, Estilo de pensamiento y potencial de recursos mentales.

Este informe describe el perfil de personalidad de el/la Sr/Sra. ISAZA MEJÍA y debe tratarse como confidencial. Al considerar los resultados del cuestionario, es importante tener en cuenta que representa su propia visión y el modo en que percibe sus propias conductas, en lugar del modo en que terceras personas podrían describir su personalidad. La precisión de este informe depende de la franqueza y sinceridad con la que se completó el cuestionario, así como de su propio autoconocimiento. Por lo tanto, los comentarios que se realicen en este informe deben considerarse como algo orientativo, fiable, aunque no infalible. Este autoinforme puede proporcionar importantes indicadores acerca del estilo propio del/de la Sr/Sra. ISAZA MEJÍA en el trabajo, y es probable que nos permita predecir en gran medida su comportamiento en distintas situaciones.

Tenga en cuenta que el cuestionario describe el estilo de conducta que prefiere el/la Sr/Sra. ISAZA MEJÍA, pero no sus capacidades. El cuestionario aporta una descripción amplia de su estilo actual y, por lo tanto, el informe es necesariamente general. La vida útil de los datos contenidos en el informe se considera que está entre 18 y 24 meses, en función de las circunstancias personales y el puesto de trabajo. Si se han producido cambios significativos en su vida o si existe un cambio significativo en el puesto, debería volver a completar el cuestionario.

Si le preocupa algo con relación al contenido de este informe, diríjase a alguien que haya recibido una formación completa en el uso del cuestionario Prisma.



ENERGÍAS Y MOTIVACIONES

LUCAS se ha definido como una persona con una tendencia media a la actividad y ocupación, pudiendo combinar momentos en los que tenga más ocupación o trabajar algo más de presión, con otros periodos en los que pueda trabajar sin tanta sobrecarga y disponer de tiempo para realizar sus tareas. Aunque probablemente pueda atender sobrecargas de trabajo en momentos puntuales, también es probable que busque que esta situación no se produzca de manera sostenida, pudiendo tener momentos con más tranquilidad y pausa en su actividad. Lo más probable es que se sientan más a gusto en entornos previsibles que en entornos reactivos con alta exigencia de actividad.

Por otro lado, se ha definido como una persona para la que la constancia es muy importante, motivándole especialmente trabajar en las tareas desde el principio hasta fin y poder cumplir los plazos y tiempos. Los imprevistos o cambios en la planificación pueden incomodarle/la, así como tener que cambiar de tareas dejando cosas sin terminar. Tiene un nivel de constancia muy alto para cumplir plazos, y persevera aunque surjan obstáculos.

En cuanto a su motivación por progresar, con sus puntuaciones, se muestra como una persona bastante conforme con lo que tiene, sin necesidad por buscar muchas metas u objetivos difíciles. Probablemente se sienta bastante conforme con su realidad o sin ambiciones muy elevadas de progresión o de carrera. Sería interesante poder profundizar en los motivadores actuales de los que dispone.

Para LUCAS la necesidad de ganar es para él/ella una fuente muy importante de energía. Disfruta mucho con actividades competitivas y procura ser mejor cuando se compara con los demás, lo que le/la mueve especialmente a la acción, esforzándose o haciendo todo lo que sea necesario con tal de no perder.

A la hora de tomar decisiones ,LUCAS se define como una persona bastante más decidida que los demás. Suele sopesar las alternativas con bastante agilidad y prefiere decidir con rapidez. Aunque haya incertidumbre lo general es que su orientación sea actuar y buscar oportunidades en lugar de pensar mucho las cosas. En ocasiones, esta rapidez puede ser vista como operatividad, aunque otras veces puede precipitarse o actuar de forma algo impulsiva.

CONTROL EMOCIONAL Y TOLERANCIA AL ESTRÉS

En el ámbito emocional, LUCAS indica que se considera una persona medianamente tensa, pudiendo ser esta tensión o ansiedad una fuente de energía para la acción, aunque también logra recuperar la calma y relajarse una vez sobrepasadas las presiones o situaciones difíciles.

Ante circunstancias importantes o adversas se ha definido como una persona que tiende a preocuparse bastante, tiende a pensar bastante sobre los inconvenientes o dificultades. En situaciones de presión o imprevistos puede perder la calma, sentir ansiedades o bloqueos.

Por otro lado, LUCAS considera que le afectan poco las opiniones de los demás. Habitualmente no se ofende ante críticas de otros, y es difícil que se sienta herido/a ante opiniones externas. Se ha definido como una persona bastante imperturbable.

En cuanto a su control externo, cree que es moderado. Se define como una persona a la que prefiere controlar sus emociones ante los demas, pero que también es a veces expresivo/a. Procura generalmente controlar sus emociones y sentimientos, aunque en ocasiones no pueda evitar mostrar su situación emocional, bien sea de alegría o malestar.

Cuando se tiene que relacionar, parece que su tendencia es desconfiar bastante de las intenciones de otros. Por lo general no se fía de las promesas y se muestra bastante exigente para depositar su confianza en otras personas.

Se ve como una persona que es medianamente optimista. Intenta ver tanto los aspectos positivos como los negativos de las situaciones y a adoptar una posición más bien realista ante las situaciones.



ESTILO DE ORIENTACIÓN A LA RELACIÓN Y A LAS PERSONAS

ORIENTACIÓN A LA RELACIÓN

LUCAS se ha definido como una persona medianamente extrovertida, a la que le pueden atraer algunas situaciones de relación social, pero sin necesitar ser protagonista o destacar como centro de atención. En ocasiones puede ser más comunicativo/a y otras más reservado en función del contexto y grupos con el que tenga que relacionarse.

Al trabajar prefiere tener sus momentos de soledad. Se encuentra a gusto cuando trabaja a solas. No siente necesidad de estar acompañado/a o de pertenecer a un grupo.

Se siente medianamente seguro/a y tranquilo/a a la hora de comunicarse con otras personas por primera vez o cuando está en reuniones formales. Aunque en ocasiones prefiere las comunicaciones de tú a tú frente a situaciones en las que tenga que hablar en público, puede llegar a actuar con relativa confianza si el entorno o contexto es conocido.

ORIENTACIÓN A LAS PERSONAS

Cuando se relaciona LUCAS indica interesarse moderadamente por los sentimientos de los demás. Se define como tolerante y comprensivo/a con las personas, aunque procure combinarlo con la exigencia de la tarea y/o de los objetivos. Se define como medianamente empático, pero considerando también las exigencias y requerimientos de las tareas. Le gusta ser cercano/a pero también procura conservar cierta distancia afectiva para poder tomar sus decisiones.

Cuando se trata de hablar de uno mismo, no le importa destacar y/o defender sus éxitos, logros o resultados. No le cuesta hablar de sus fortalezas y disfruta con el reconocimiento de otros.

Su estilo es ligeramente consultivo. En general prefiere decidir y actuar por sí mismo/a, aunque en ocasiones pregunte o consulte a los demás antes de tomar algunas decisiones. Aunque lo busque puntualmente, no necesita el consenso o apoyo de los demás para decidir. Bastante determinado/a.

INFLUENCIA ASCENDENCIA Y MANDO

En cuanto a su influencia, parece que se siente poco eficaz cuando tiene que influir o convencer a otros. Quizás por falta de habilidad, experiencia o inseguridad, prefiere evitar las situaciones en las que tiene que vender ideas a otros. Esto puede hacerle/la rehuir situaciones de venta o negociación que implique debatir o negociar para ganarse a la gente, o que prefieran asumir las ideas de los demás para no tener que debatir o negociar.

LUCAS en general, preferirá asumir el mando en los grupos. Le atraen bastante las actividades que conlleven la organización o supervisión de los proyectos y/o las personas. Tiene voluntad para organizar el trabajo de los demás y responsabilizarse del grupo y procurará estar al frente, aunque también pueda desarrollar otras tareas.

LUCAS ha respondido definiéndose como una persona que a la hora de actuar, no tiene problemas para seguir las normas del grupo, aunque también le gusta tener algún grado de libertad para hacer las cosas a su manera. En general prefiere no hacer las cosas por su cuenta, pero también tiene sus criterios y se puede sentir a gusto actuando bajo sus criterios.

A la hora de expresar sus opiniones se ha definido medianamente directo/a o espontáneo/a y seguro para expresar lo que piensa, sean opiniones o críticas, incluso en situaciones de discusión o conflictivas.

ESTILO DE PENSAMIENTO Y RECURSOS MENTALES

COMPETENCIAS ANALÍTICAS

Se considera una persona a la que le gusta trabajar con datos, cifras o ratios, resolviendo problemas estadísticos y/o matemáticos. Le motivan bastante los trabajos o actividades que conllevan mediciones o cuantificaciones. A la hora de decidir prefiere hacerlo de una forma racional y objetiva.

Cuando hay que analizar la información con detalle, se muestra como una persona moderadamente crítica con la información. Aunque no es su foco de atención, intenta conseguir la calidad evaluando globalmente los riesgos o errores posibles de las propuestas o planes de acción. Aunque pueda ser más minucioso/a en algunos proyectos o informaciones, no siempre atiende a estos datos prioritariamente.

Al tomar decisiones le interesan bastante las razones y motivos del comportamiento de las personas. Prefiere saber cómo reaccionará la gente y le gusta tener en cuenta el lado humano de los problemas. Cuando actúa, tiene bastante en cuenta las reacciones de la gente.

POTENCIAL RECURSOS MENTALES

LUCAS parece tener un moderado interés por tareas de profundización o contenidos teóricos, aunque prefiere combinarlo con otras tareas de carácter más práctico. Probablemente tenga curiosidad mental para indagar en algunos temas, pero le aburra sólo trabajar en este plano abstracto y necesite combinarlo con una orientación práctica o de acción.

Se considera medianamente creativo/a o innovador/a. Aunque a un nivel moderado, se ve capaz de generar soluciones que permitan mejoras o cambios aunque no tengan que ser especialmente originales. Le gusta poder introducir de vez en cuando mejoras en su trabajo.

Prefiere actuar de forma que pueda tener una media planificación de sus acciones y proyectos, sin descartar cambios en la planificación o actuaciones más centradas en el día a día. Se mueve entre consideraciones más globales y acciones puntuales. Prefiere trabajar con planes claros aunque no tenga todo controlado previamente.

FLEXIBILIDAD

Por otro lado, su estilo es bastante estable. Tiende a mantener sus opiniones o comportamientos aunque cambien las personas o las circunstancias.

En cuanto a las tareas prefiere tener un suficiente grado de rutina y conocer previamente las tareas a realizar. Se siente más cómodo/a con objetivos y funciones predecibles. Se puede sentir incómodo/a si hay excesiva variación.

Al analizar soluciones se ha definido como moderadamente operativo o práctico. Intenta ser resolutivo/a sin desviarse del objetivo, pero dedicando también tiempo a la búsqueda de posibles alternativas antes de actuar.

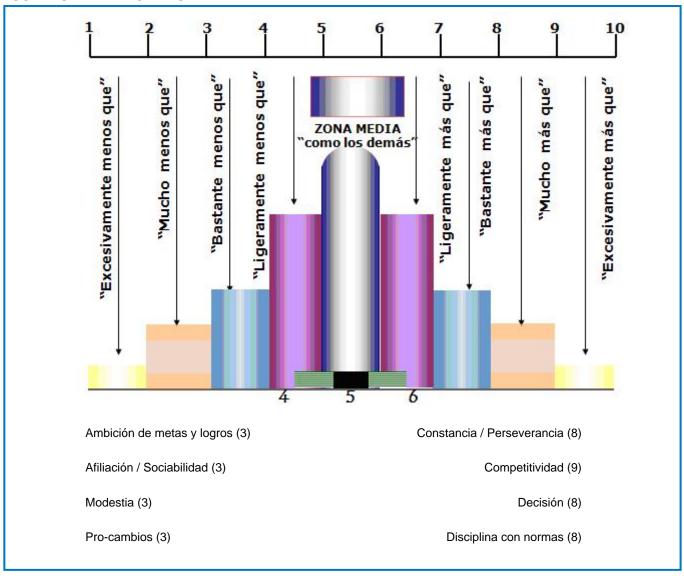


ESTILO DE TRABAJO

Su estilo de trabajo le lleva a realizar sus tareas con bastante minuciosidad y detalle. Prefiere trabajar con organización y sistemática. Se asegura que no hay errores u omisiones para conseguir la mayor precisión. No se siente cómodo/a cuando hay desorden.

LUCAS dice que respeta bastante las normas. Sigue los procedimientos lo más estrictamente posible. Aunque las normas sean demasiado complejas o engorrosas, hace esfuerzo para cumplirlas. Por otro lado, requiere y necesita pautas y estándares que seguir, puesto que considera los procedimientos muy importantes para ser riguroso.

ESCALAS DIFERENCIALES





www.people-expert.com

+34 902 998 534