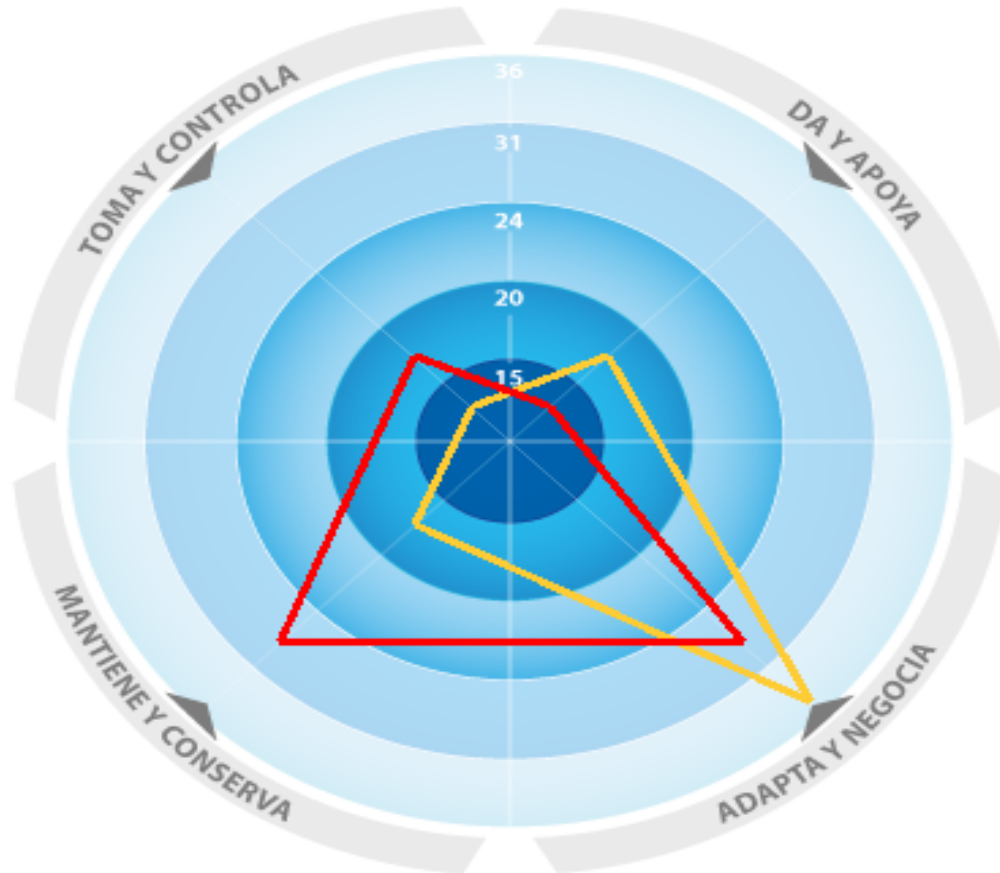


Conducción y Comunicación Laboral

Nombre:	Liliana Pat Mat	Folio:	11456
E-mail:	lilianah@mail.com	Realizado:	05/02/2014
Edad:	35	Impreso:	05/05/2015



ESTILOS	Da y Apoya	Toma y Controla	Mantiene y Conserva	Adapta y Negocia
USO PRODUCTIVO Ambiente favorable	20	15	20	35
EXCESO IMPRODUCTIVO Ambiente Adverso	12	20	30	28
	ESTILO DOMINANTE			
USO PRODUCTIVO Ambiente Favorable	ADAPTA Y NEGOCIA			
EXCESO IMPRODUCTIVO Ambiente Adverso	MANTIENE Y CONSERVA,ADAPTA Y NEGOCIA			

RESUMEN DE INTERPRETACION

Introduccion

Los estilos de liderazgo indican el tipo de mando que utiliza la persona cuando ocupa un puesto con autoridad formal en la organización.

Los resultados presentan su estilo natural de liderazgo y aquel que utilizará cuando se encuentre en un medio adverso.

El perfil de estilos gerenciales permite identificar las conductas de liderazgo según cuatro estilos esenciales:

DA Y APOYA, que se fundamenta en la importancia que se concede a la gente; TOMA Y CONTROLA, fundamentado en la importancia que se concede al reto; MANTIENE Y CONSERVA, basado en las normas establecidas y ADAPTA Y NEGOCIA, apoyado en el uso del diálogo persuasivo.



USO PRODUCTIVO(Ambiente favorable):

CONDICIONES HABITUALES:

Capta y entiende los sentimientos de las personas por lo que es hábil para reconocer lo que gusta y necesitan los demás. Se comunica con sencillez y quiere ser agradable con la intención de ganarse a la gente. Versátil para encontrar diferentes maneras para persuadir a sus colaboradores. Dialoga con soltura y se adapta a toda clase de personas. Rápido para cambiar sus proyectos y planes con la finalidad de encontrar nuevas ideas y diferentes formas de pensar. Puede ver ambos lados de una discusión. Disminuye el nivel de tensión mediante el uso del humor y la disminución de los desacuerdos.

MODOS DE LUCHA:

Hábil para reconocer los argumentos de ambos lados en una discusión. Disminuye el nivel de tensión mediante el uso del humor y se esfuerza por minimizar los desacuerdos. Intenta nuevas alternativas, aún desconocidas, para resolver las diferencias. Se muestra optimista y entusiasta acerca del resultado final en los conflictos.

FRENTE A LA TENSION:

Por su sentido del humor reduce la tensión cuando se relaciona en situaciones de fuerte presión. Diplomático en su trato y sensible de los sentimientos de las personas. Evita a toda costa el aumento de la tensión. Motiva a la gente y promete resultados positivos que se derivan de los acuerdos. Intenta por varios caminos la reducción del estrés en sus relaciones con las personas.

AREAS DE OPORTUNIDAD:

"Negociador, Diplomático, Adaptable, Experimentador, Animado" Entusiasta, Versátil, Jovial, Sociable, Inspirador



EXCESO IMPRODUCTIVO(Ambiente Adverso):

CONDICIONES HABITUALES:

Invertirá demasiado tiempo al investigar y analizar los problemas, se perderá en los detalles y exagerará el tiempo dedicado al convencimiento de la gente. Reducirá su efectividad y abrumará con muchas alternativas las posibles soluciones de los problemas.

MODOS DE LUCHA:

Será insensible y despreocupado por atender sentimientos de las personas, creará una barrera en el trato con la gente al anteponer las normas y estándares de manera rígida. Prometerá resultados, cuando le es difícil cumplir con los plazos establecidos.

FRENTE A LA TENSION:

Analizará por analizar y dificultará la toma de decisiones al anteponer las normas y estándares, se volverá rígido y urgente para que las decisiones se tomen con rapidez. Se negará a aceptar opiniones distintas a las tradicionales.

AREAS DE OPORTUNIDAD:

"Terco-Manipulador, Frío-Adulador, Crítico-Melodramático, Inflexible-Inconsistente, Rígido-Infantil"