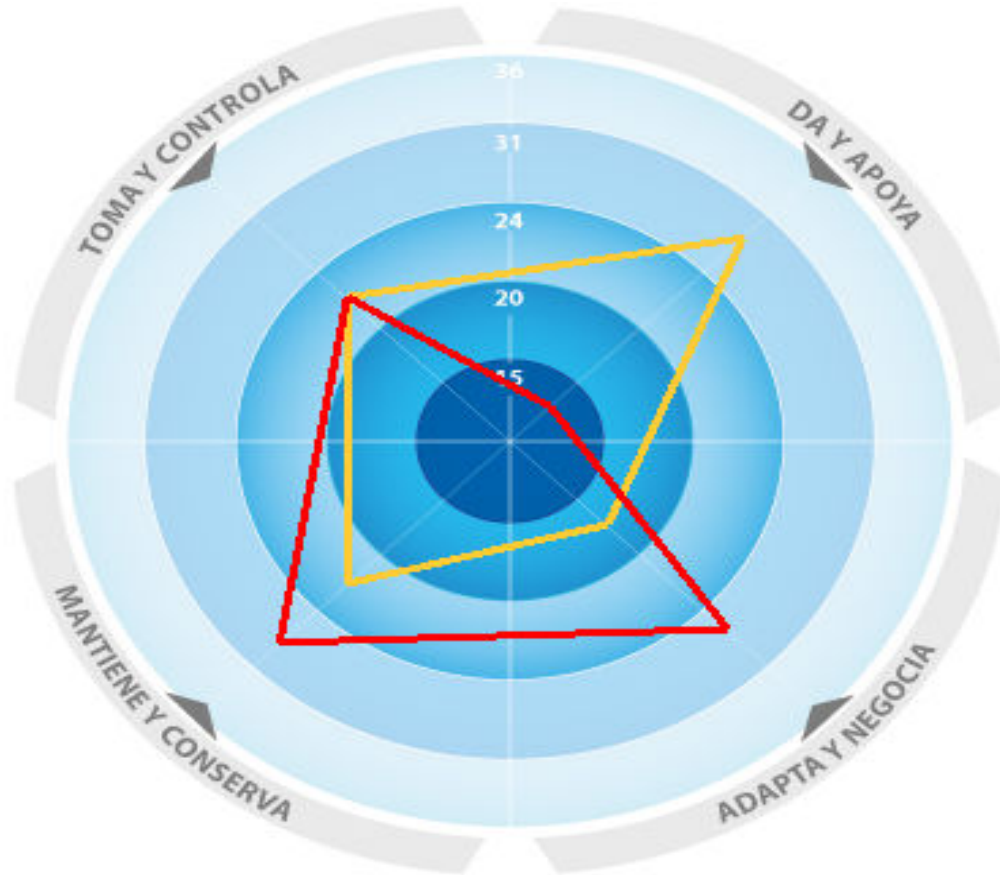




Conducción y Comunicación Laboral

Nombre:		Folio:	60759
E-mail:		Realizado:	08/03/2022
Edad:	30	Impreso:	21/03/2022



ESTILOS	Da y Apoya	Toma y Controla	Mantiene y Conserva	Adapta y Negocia
USO PRODUCTIVO Ambiente favorable	26	23	24	17
EXCESO IMPRODUCTIVO Ambiente Adverso	15	23	26	26
ESTILO DOMINANTE				
USO PRODUCTIVO Ambiente Favorable	DA Y APOYA			
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, escucha y se comunica con sencillez y precisión. Versátil para relacionarse con diferentes tipos de gente. Rápido para cambiar proyectos y planes. Es agradable en su trato, respeta necesidades y sentimientos. Optimista y hábil para motivar a la gente hacia sus propios objetivos.

MODOS DE LUCHA:

Ve ambos lados de una discusión, destensa el diálogo al minimizar los desacuerdos, motiva hacia la mutua cooperación. Sabe utilizar el humor cuando la situación lo permite.

FRENTE A LA TENSION:

Diplomático, sensible a los sentimientos, intenta por distintos caminos la reducción del estrés. El optimismo y el entusiasmo le permiten llegar con facilidad a los acuerdos. Evita la confrontación y cede cuando lo considera justo.

FORTALEZAS:

Versátil-Optimista, Adaptable-Considerado, Alegre-Afectuoso, Atento-Confiado, Negociador-Receptivo,



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 aun 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