

Reporte para
Andrew Jones

Fecha de finalización 15/09/2013



Gráfica de Paradojas

REPORTE PARA
Andrew Jones

FECHA DE FINALIZACIÓN
15/09/2013

CONFIABILIDAD - 99.2%
Las respuestas fueron muy probablemente exactas y veraces

ORGANIZACIÓN
Professional Learning Partners, S.A. de C.V.

Bienvenido a Gráfica de Paradojas

Las gráficas de Paradojas están diseñadas para proporcionar una visión profunda de sus patrones de comportamiento y las respuestas al estrés. Basado en la revolucionaria Teoría de Paradojas del Dr. Dan Harrison, es la única herramienta que puede demostrar eficazmente las respuestas dinámicas del comportamiento humano al estrés y no tiene rival en su capacidad para ayudarlo a aumentar su autoconsciencia e inteligencia emocional. Además de ofrecer una ventana a los aspectos de nosotros mismos, de los cuales podemos ser solamente parcialmente conscientes, proporciona una pauta para balancearnos y desarrollarnos.

Teoría de Paradojas

Una paradoja es una afirmación aparentemente contradictoria, que puede ser, sin embargo, verdadera. Según la teoría de la paradoja, un rasgo puede ser constructivo o destructivo dependiendo de otros rasgos complementarios. Por ejemplo, cuando la franqueza se complementa con la diplomacia, toma la forma constructiva de ser franca y veraz. Sin embargo, sin el rasgo complementario de la diplomacia, la franqueza se convierte en brusquedad. Si bien la franqueza y la diplomacia parecen ser contradictorias, coexisten paradójicamente, complementándose mutuamente.

Cómo interpretar los gráficos

Este informe se centra en 12 paradojas que se relacionan con el entorno laboral. Proporciona una visión gráfica de sus tendencias relacionadas con cada una de las 12 paradojas. Dentro de cada paradoja, hay dos rasgos complementarios (paradójicos). Uno de los rasgos es un rasgo 'dinámico' como la franqueza, mientras que el otro rasgo es un rasgo 'sutil' como la diplomacia. Cada uno de los 12 pares de rasgos paradójicos se representan en un gráfico XY con el fin de representar la relación entre los rasgos paradójicos. El rasgo dinámico se mide a lo largo del eje vertical mientras que el rasgo sutil se mide a lo largo del eje horizontal.

Cuatro Cuadrantes

El área dentro del gráfico XY se divide en cuatro cuadrantes. Vea la figura 1.

Versatilidad Equilibrada: los cuadrantes superiores derecho (área verde clara) es el área en la que ambos rasgos son fuertes y por lo tanto los rasgos manifiestan sus aspectos constructivos.

Desbalance Agresivo: el cuadrante superior izquierdo es el área en la que el rasgo dinámico es fuerte y el rasgo sutil es débil, indicando una tendencia a ser excesivamente agresivo.

Debalance Pasivo: el cuadrante inferior derecho es el área en la que el rasgo sutil es fuerte y el rasgo dinámico es débil, indicando una tendencia a ser excesivamente pasivo.

Equilibrio Deficiente: el cuadrante inferior izquierdo es el área en la que ambos rasgos son débiles, indicando una deficiencia de ambos rasgos paradójicos.

Figura 1

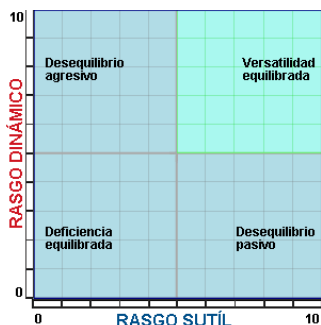
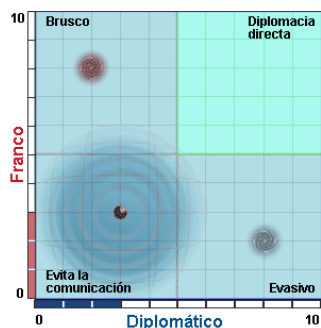





Figura 2



-  Indica una tendencia agresiva bajo estrés
-  Indica una tendencia pasiva bajo estrés
-  Nube circular azul indica el alcance normal de comportamiento

Los Rasgos en Paradoja

La figura 2 es una paradoja de muestra relacionada con la franqueza y la diplomacia. Muestra los cuatro rasgos adicionales que retratan la relación entre franqueza y diplomacia.

Tener franqueza y diplomacia (versatilidad equilibrada) se llama Diplomacia Directa.

Tener franqueza sin diplomacia (desbalance agresivo) se llama Brusco.

Tener diplomacia sin franqueza (desbalance pasivo) se llama Evasivo.

Carecer de franqueza y diplomacia (equilibrio deficiente) se llama Evita la Comunicación.

La figura 2 también muestra un ejemplo de los puntajes de una persona en esa paradoja. En este ejemplo, el individuo anota un 3 (de 10) sobre la franqueza y un 3 (de 10) en la diplomacia y por lo tanto, el punto rojo en el cuadrante inferior izquierdo corresponde a esos incrementos en las escalas verticales y horizontales. La nube circular azul alrededor del punto indica el alcance normal de comportamiento.

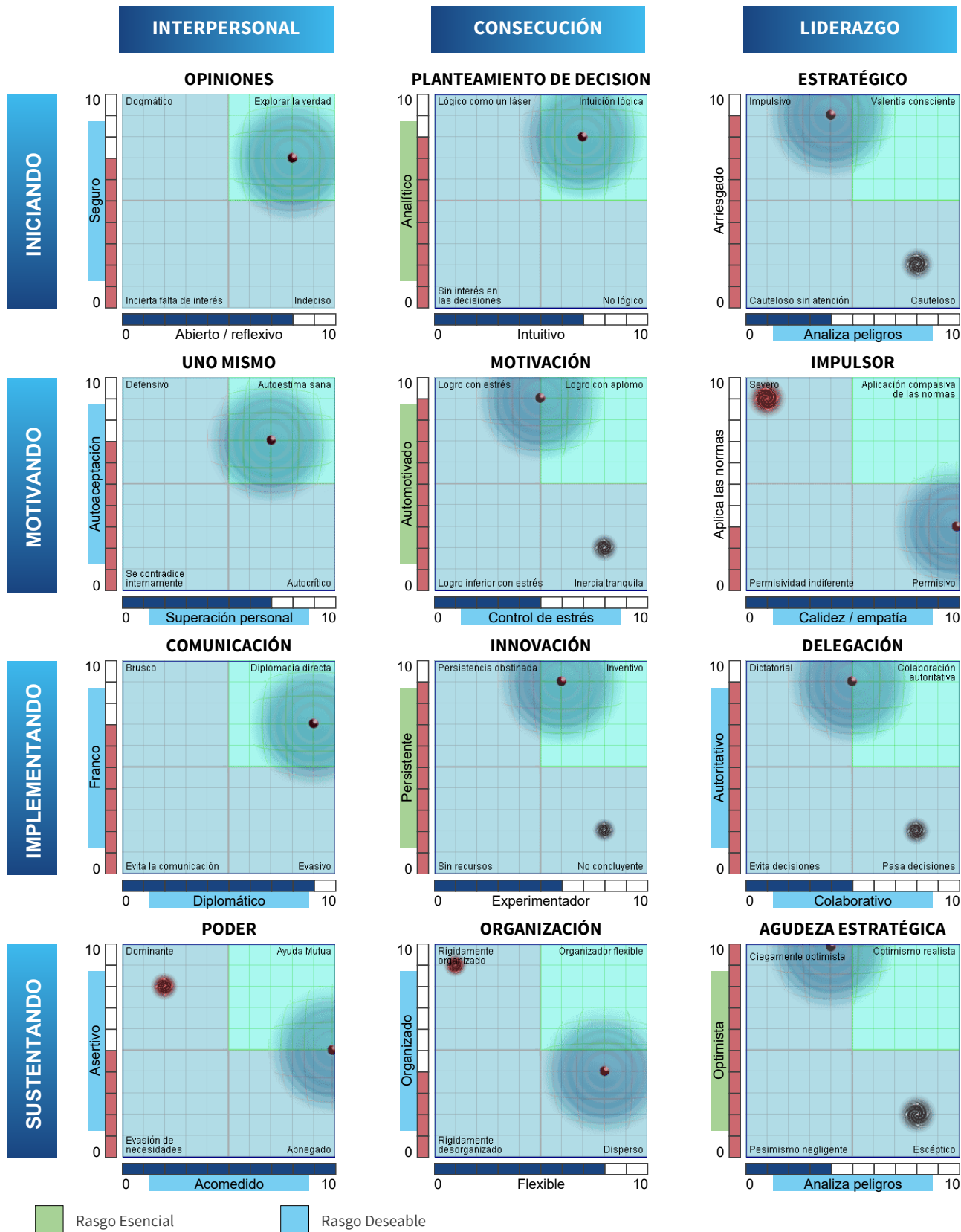
Resumen del informe de Paradojas

En la página siguiente, los doce gráficos de Paradojas se representan en una página para dar una visión general. Las columnas (ver títulos en la parte superior) se relacionan con el tema o la aplicación de cada paradoja. Las filas (ver títulos a la izquierda de la página) se relacionan con etapas progresivas de acción relacionadas con esos temas. Por ejemplo, la Paradoja Estratégico puede considerarse la etapa de iniciación del liderazgo y la Innovación puede considerarse la etapa de implementación de la consecución hacia el logro. Las siguientes páginas del informe se expanden sobre el significado de cada paradoja. Por favor, lea la descripción de sus tendencias con una mente abierta, ya que algunos aspectos pueden no ser parte de su conciencia cotidiana. También puede preguntar a sus compañeros de trabajo por sus comentarios relacionados con asuntos específicos.

Autodesarrollo

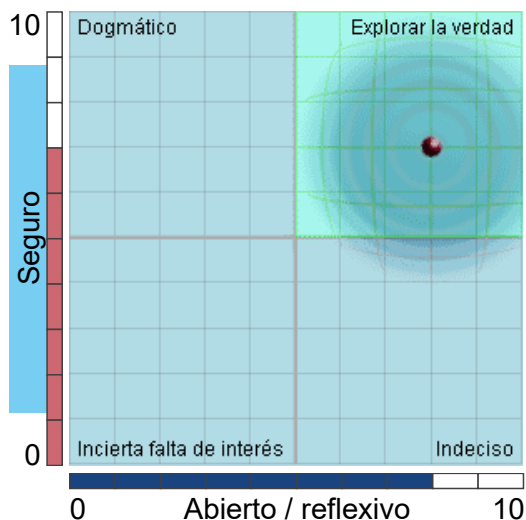
La mejor manera de utilizar el Gráfico de Paradojas para el autodesarrollo es identificar la paradoja en la que el alcance de comportamiento (nube circular azul) está más alejado del área verde del cuadrante superior derecho. Si un rasgo de la paradoja es fuerte y el otro es débil, considera cómo puedes incorporar el rasgo débil sin mermar tu rasgo fuerte. En consecuencia, el rasgo fuerte se convertirá en una fuerza versátil en lugar de una debilidad en ciertas situaciones. Si el alcance de comportamiento más alejado del área verde está en la parte inferior izquierda, considere cómo puede desarrollar simultáneamente ambos rasgos en lugar de centrarse sólo en uno.

El sistema HA le proporciona un plan de desarrollo para cada uno de los rasgos. Puede utilizar el informe Desarrollo por Rasgo para crear un plan de desarrollo.



OPINIONES

Cómo usted forma y sostiene opiniones, incluyendo cómo lidia con la ambigüedad.



"Cuestione todo, pero sea firme en buscar y seguir los principios auténticos. Un mayor conocimiento sólo se puede obtener al dejar que se quede en segundo plano lo que ya sabe mientras persigue sin descanso una manera nueva y fresca de ver el problema y de estar dispuesto a estar 'equivocado' acerca de su conocimiento previo".

Seguro: La tendencia a tener confianza en las propias opiniones de uno

Abierto / reflexivo: La tendencia a reflexionar sobre muchos puntos de vista diferentes

Hay cuatro combinaciones posibles para esta paradoja:

Explorar la verdad: La tendencia a explorar diferentes puntos de vista y formular conclusiones sin llegar a ser rígido con las opiniones propias (Alto Seguro y Alto Abierto / reflexivo)

Indeciso: La tendencia a reflexionar sobre las ideas sin llegar suficientemente a conclusiones (Bajo Seguro y Alto Abierto / reflexivo)

Dogmático: La tendencia a estar seguro de sus opiniones sin estar suficientemente abierto a diferentes ideas (Alto Seguro y Bajo Abierto / reflexivo)

Incierta falta de interés: La tendencia a la falta de confianza en las opiniones propias, y al mismo tiempo no reflexionar sobre ideas y opiniones diferentes (Bajo Seguro y Bajo Abierto / reflexivo)

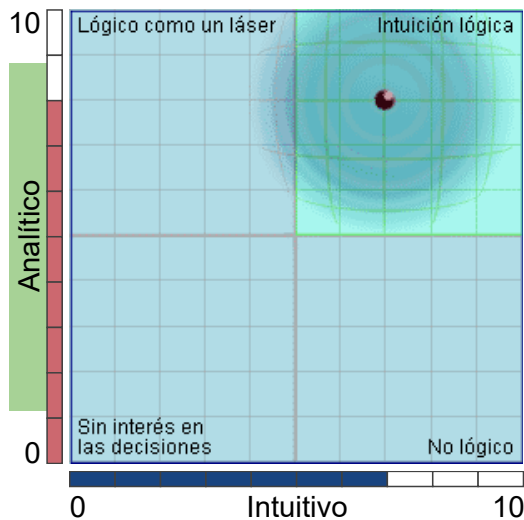
Sus tendencias para esta paradoja son:

Está razonablemente seguro/a de sus opiniones. Le gusta reflexionar sobre distintas ideas y opiniones y tiene una mente generalmente abierta. Es probable que sea bueno/a para las lluvias de ideas.

Normalmente está seguro/a de sus opiniones, sin embargo, sigue explorando diferentes puntos de vista y ajustando sus opiniones cuando es apropiado. A pesar de que está razonablemente seguro/a de sus opiniones, considera distintas ideas antes de llegar a una conclusión. Como resultado, sus conclusiones están a menudo bien pensadas y bien consideradas. Aunque esté razonablemente seguro/a de sus opiniones, cambia rápidamente a una idea mejor si se presenta. A pesar de que está abierto/a a las ideas de otros, normalmente no se deja influir por sus opiniones a menos que tengan una idea mejor. Su campo preferido de comportamiento (zona azul grande) está principalmente en el cuadrante explorador de la verdad, ya que busca mayor claridad de comprensión.

PLANTEAMIENTO DE DECISIONES

Cómo usted emplea la lógica y la intuición cuando está tomando decisiones.



"Use la mente lógica para resolver sus asuntos cotidianos, pero use su visión interior para guiarle en su dirección".

Analítico: La tendencia a analizar lógicamente los hechos y situaciones (no necesariamente la capacidad de análisis)

Intuitivo: La tendencia a utilizar corazonadas para ayudar a tomar decisiones (no necesariamente las capacidades intuitivas)

Hay cuatro combinaciones posibles para esta paradoja:

Intuición lógica: La tendencia a utilizar el análisis combinado con la intuición para resolver problemas (Alto Analítico y Alto Intuitivo)

No lógico: La tendencia a confiar en la intuición sin analizar suficientemente un plan o problema (Bajo Analítico y Alto Intuitivo)

Lógico como un láser: La tendencia a resolver problemas con más énfasis en el análisis que en la intuición (Alto Analítico y Bajo Intuitivo)

Sin interés en las decisiones: La tendencia a evitar el análisis de situaciones y decisiones, y al mismo tiempo desconfiar de la propia intuición de uno (Bajo Analítico y Bajo Intuitivo)

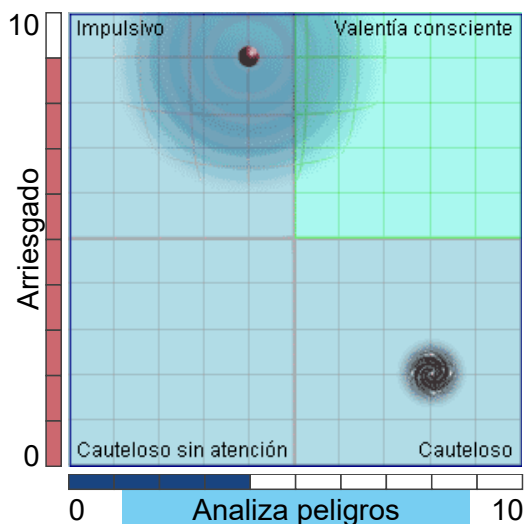
Sus tendencias para esta paradoja son:

Tiende a analizar problemas y decisiones y le gusta hacerlo. Por lo general tiende a utilizar la intuición o corazonadas para ayudarle a tomar decisiones.

A pesar de que tiende a ser analítico/a, por lo general también tiende a ser intuitivo/a. Como resultado, probablemente es razonablemente bueno/a para la resolución de problemas. Su tendencia a utilizar las funciones de los lados izquierdo y derecho del cerebro le permite intuir los factores importantes y al mismo tiempo llegar a conclusiones lógicas. Esto normalmente le da una buena comprensión perceptiva de situaciones y problemas. Su campo preferido de comportamiento está principalmente en el cuadrante lógica intuición lo que refleja lo anterior.

ESTRATÉGICO

Cómo usted gestiona el riesgo estratégicamente.



"Tenga el valor de perseguir el éxito, pero entienda y controle los riesgos".

Arriesgado: La tendencia a sentirse cómodo con empresas comerciales que implican incertidumbre

Analiza peligros: La tendencia a controlar las posibles dificultades relacionadas con un plan o estrategia

Hay cuatro combinaciones posibles para esta paradoja:

Valentía consciente: La tendencia a analizar los peligros potenciales del plan o estrategia, mientras que a la vez está dispuesto a correr riesgos (Alto Arriesgado y Alto Analiza peligros)

Cauteloso: La tendencia a centrarse en los peligros potenciales de un plan o estrategia, sin correr riesgos lo suficiente (Bajo Arriesgado y Alto Analiza peligros)

Impulsivo: La tendencia a correr riesgos sin un análisis adecuado de las dificultades potenciales (Alto Arriesgado y Bajo Analiza peligros)

Cauteloso sin atención: La tendencia a ser cauteloso acerca de los riesgos y al mismo tiempo prestar poca atención a los peligros potenciales de un plan o estrategia (Bajo Arriesgado y Bajo Analiza peligros)

Sus tendencias para esta paradoja son:

Está muy dispuesto/a a correr riesgos en los negocios. Puede que prefiera no tener que analizar las posibles dificultades de planes y estrategias y puede que a veces se descuide de hacerlo.

Tiene un fuerte deseo de sentir la emoción que conlleva correr riesgos. Sin embargo, probablemente tienda a hacer sólo un análisis mínimo de los posibles peligros. Se beneficiará de los consejos y opiniones aportados por otros que son estratégicamente más analíticos. Si recibe retroalimentación y ajusta sus estrategias según sea el caso, sus empresas podrían tener éxito y grandes recompensas. Sin embargo, tendrá que disciplinarse para aceptar consejos relacionados con la toma de precauciones. Si toma decisiones importantes por su cuenta, puede que corra riesgos de forma bastante impulsiva como lo indica el campo de comportamiento (zona azul grande) que se enfoca en el cuadrante impulsivo. El círculo oscuro en la parte inferior derecha indica que también puede que haya un aspecto cauteloso de su personalidad. Su necesidad de riesgo puede que sea una compensación por su cautela o temor. ¿Lo puede identificar?

UNO MISMO

Cómo usted maneja la autoestima y la superación personal.



"Aunque tengo muchas cualidades buenas, mi vida y mis relaciones necesitan continuas mejoras. Un carácter verdadero se desarrolla mediante la autoindagación que conduce finalmente a descubrir el impacto total de los puntos débiles y fallos de uno, así como la revelación de su grandeza. Una persona con dignidad propia escucha atentamente a sus críticos y se ajusta para permitir que su esplendor brille aún más brillante".

Autoaceptación: La tendencia a gustarse a sí mismo ("Estoy bien como soy")

Superación personal: La tendencia a tratar de desarrollarse o superarse a uno mismo

Hay cuatro combinaciones posibles para esta paradoja:

Autoestima sana: La tendencia a aceptarse a sí mismo mientras que al mismo tiempo tratar de mejorarse uno mismo (Alto Autoaceptación y Alto Superación personal)

Autocrítico: La tendencia a buscar la superación personal sin aceptarse suficientemente a sí mismo (Bajo Autoaceptación y Alto Superación personal)

Defensivo: La tendencia a aceptarse a sí mismo sin pretender suficientemente mejorarse (Alto Autoaceptación y Bajo Superación personal)

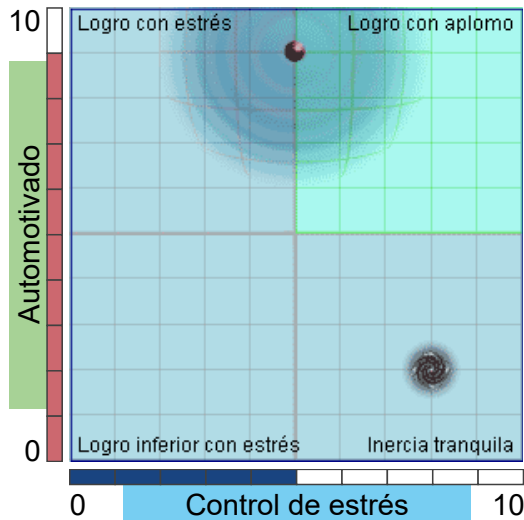
Se contradice internamente: La tendencia a la falta de auto-aceptación y del deseo de mejorarse uno mismo (Bajo Autoaceptación y Bajo Superación personal)

Sus tendencias para esta paradoja son:

Tiende a ser razonablemente capaz de aceptarse a sí mismo/a. Tiene intención de superarse a sí mismo/a. Su interés en la superación personal combinado con un nivel razonable de auto-aceptación refleja una autoestima razonablemente sana. Normalmente está abierto/a a la retroalimentación correctiva y dispuesto/a al cambio cuando sea necesario. Al estar razonablemente cómodo/a dentro de sí mismo/a, tiende a hacer que otros se sientan más cómodos con usted. Por tanto, la mayor parte de su campo preferido de comportamiento (zona azul grande) aparece en el cuadrante superior derecho. El campo de comportamiento sólo se extiende parcialmente a los cuadrantes defensivo o auto crítico lo que indica que sólo de vez en cuando exhibe esos comportamientos.

MOTIVACIÓN

Cómo usted trata la automotivación y lidia con el estrés.



"Al mantener una vida equilibrada, el proceso de lograr un objetivo es tan gratificante como el logro del objetivo en sí. Ningún objetivo se cumple realmente sin calidad de vida".

Automotivado: La motivación para conseguir logros, incluyendo tener iniciativa y ganas de retos, y mostrarse entusiasta en cuanto a las metas

Control de estrés: La tendencia a estar relajado y, al mismo tiempo, controlar bien el estrés cuando se produce

Hay cuatro combinaciones posibles para esta paradoja:

Logro con aplomo: La tendencia a ser automotivado y, al mismo tiempo, controlar el estrés (Alto Automotivado y Alto Control de estrés)

Inercia tranquila: La tendencia a ser relajado y fácil de tratar sin ser suficientemente automotivado (Bajo Automotivado y Alto Control de estrés)

Logro con estrés: La tendencia a intentar lograr objetivos sin controlar suficientemente el estrés (Alto Automotivado y Bajo Control de estrés)

Logro inferior con estrés: La tendencia a no estar muy pendiente de logros y al mismo tiempo ponerse tenso o tener dificultad para manejar el estrés (Bajo Automotivado y Bajo Control de estrés)

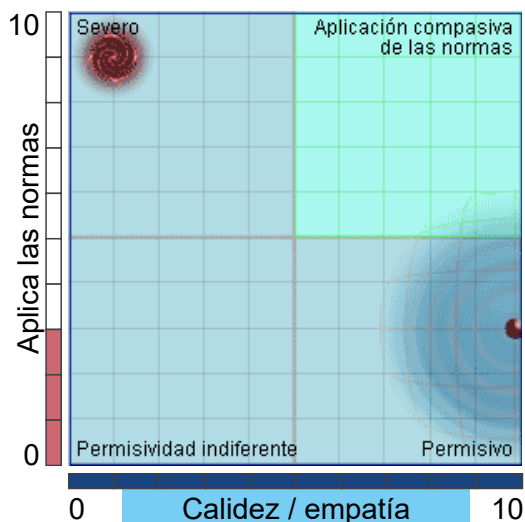
Sus tendencias para esta paradoja son:

Está muy auto motivado/a Puede que a veces esté algo estresado/a, pero normalmente no es un problema importante.

Su nivel muy alto de auto motivación combinado con solo un nivel moderado de control de estrés indica que, aunque probablemente consigue una gran cantidad de logros, puede que experimente algo de estrés en el proceso. Esto se refleja en su campo preferido de comportamiento (indicado por el círculo azul grande) al estar la mitad en el cuadrante logro con serenidad y la otra mitad en el cuadrante logro con estrés. El círculo oscuro en la parte inferior derecha indica que su deseo de conseguir logros es considerablemente mayor que su capacidad de controlar el estrés y, por lo tanto, puede que desarrolle un deseo subyacente de darse un respiro de su trabajo duro.

IMPULSOR

Cómo maneja el rapport y la empatía cuando gestiona el desempeño de otros.



"Sólo una persona con buen corazón puede administrar la disciplina que es beneficiosa para otros".

Aplica las normas: La tendencia a insistir en que se cumplan las normas necesarias

Calidez / empatía: La tendencia a expresar sentimientos positivos y la afinidad hacia los demás

Hay cuatro combinaciones posibles para esta paradoja:

Aplicación compasiva de las normas: La tendencia a hacer cumplir las normas necesarias con compasión (Alto Aplica las normas y Alto Calidez / empatía)

Permisivo: La tendencia a la calidez y empatía sin hacer cumplir suficientemente las normas o hacer que otros rindan cuentas (Bajo Aplica las normas y Alto Calidez / empatía)

Severo: La tendencia a hacer cumplir las normas sin darle suficiente énfasis en cultivar entendimiento mutuo o en ser empático (Alto Aplica las normas y Bajo Calidez / empatía)

Permisividad indiferente: La tendencia a la falta de calidez mientras que al mismo tiempo se evita imponer las normas necesarias (Bajo Aplica las normas y Bajo Calidez / empatía)

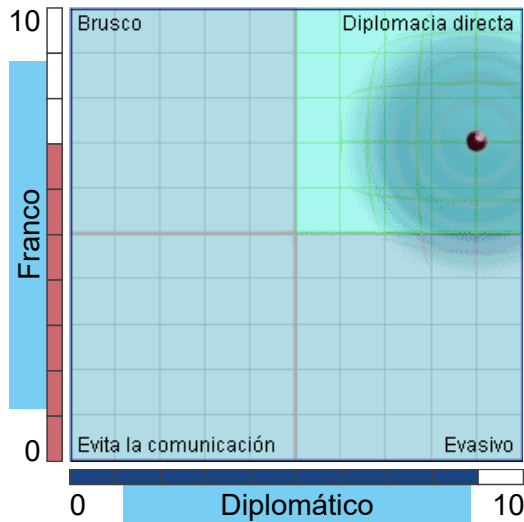
Sus tendencias para esta paradoja son:

Puede que prefiera no tener que hacer cumplir las normas y a veces puede que se descuide de hacerlo, incluso cuando sea necesario. Frecuentemente tiende a expresar calidez y empatía.

La combinación de ser sumamente cálido/a y empático/a y a la vez preferir firmemente no tener que hacer cumplir las normas indica que probablemente tienda a ser sumamente permisivo/a o indulgente cuando se trata de hacer cumplir las normas o disciplinar. Esto se refleja en su campo preferido de comportamiento (zona azul grande) que está casi totalmente en el cuadrante permisivo y sólo ligeramente en el cuadrante ejecución compasiva. El círculo rojo en la parte superior izquierda indica que en situaciones de estrés puede que su comportamiento se 'altere' y puede que reaccione de forma severa si alguien trata de aprovecharse de su indulgencia.

COMUNICACIÓN

Cómo usted maneja el ser directo y el tacto cuando se comunica con otros.



"Para forjar relaciones cooperativas con otros, respete la autoestima de otros y a la vez sea auténtico en sus comunicaciones".

Franco: La tendencia a ser fácil de comprender, directo, franco, y a ir al grano

Diplomático: La tendencia a decir las cosas con tacto

Hay cuatro combinaciones posibles para esta paradoja:

Diplomacia directa: La tendencia a ser directo y respetuoso al mismo tiempo (Alto Franco y Alto Diplomático)

Evasivo: La tendencia a decir las cosas con tacto sin ser suficientemente directo (Bajo Franco y Alto Diplomático)

Brusco: La tendencia a la franqueza o a ser directo sin ser suficientemente diplomático o tener suficiente tacto (Alto Franco y Bajo Diplomático)

Evita la comunicación: La tendencia a la falta de la combinación de franqueza y diplomacia (Bajo Franco y Bajo Diplomático)

Sus tendencias para esta paradoja son:

Normalmente tiende a ser directo/a, declarando lo que piensa de una manera razonablemente directa. Tiende a tener mucho tacto, asegurándose especialmente de que se comunica de manera que facilite la recepción por parte de otros.

Su nivel razonable de franqueza combinado con su nivel muy alto de diplomacia le ayuda a mantener muy buenas comunicaciones con sus compañeros de trabajo. Esta habilidad de comunicación le ayuda a comunicarse diplomáticamente y al mismo tiempo de forma sincera y clara. Además, puede ser diplomático/a o franco/a como la situación lo requiera. La mayoría de la gente aprecia su autenticidad y manera respetuosa. Su campo preferido de comportamiento (zona azul grande) está principalmente en el cuadrante diplomacia directa, lo que indica que la mayoría del tiempo tiende a ser un/a buen/a comunicador/a.

INNOVACIÓN

Cómo aborda probar cosas nuevas y superar obstáculos.



"La clave de la invención es la determinación centrada, mientras se deja que la imaginación corra libre".

Persistente: La tendencia a ser tenaz a pesar de encontrarse con importantes obstáculos

Experimentador: La tendencia a probar cosas nuevas y nuevas formas de hacer las cosas

Hay cuatro combinaciones posibles para esta paradoja:

Inventivo: La tendencia a experimentar con diferentes maneras de hacer algo y al mismo tiempo mantener la atención en el objetivo o resultado deseado (Alto Persistente y Alto Experimentador)

No concluyente: La tendencia a experimentar con diferentes cosas sin persistir lo suficiente en una sola dirección (Bajo Persistente y Alto Experimentador)

Persistencia obstinada: La tendencia a ser persistente sin intentar suficientemente diferentes maneras de superar los obstáculos (Alto Persistente y Bajo Experimentador)

Sin recursos: La tendencia a la falta de persistencia y de deseo de probar cosas nuevas (Bajo Persistente y Bajo Experimentador)

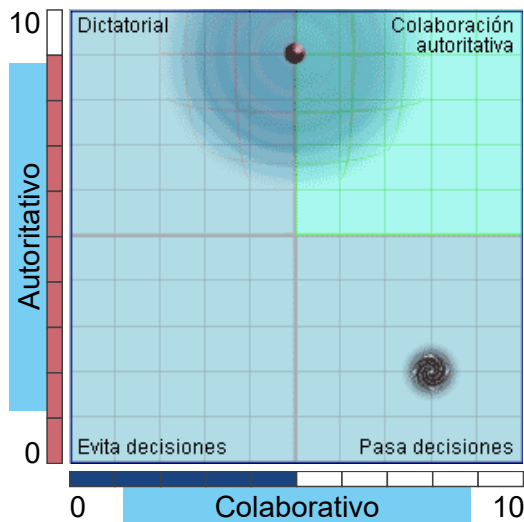
Sus tendencias para esta paradoja son:

Tiende a ser muy decidido/a y persevera en una tarea a pesar de muchos obstáculos. Le gusta moderadamente probar cosas nuevas y puede que a veces experimente con nuevas formas de hacer las cosas.

Su nivel muy alto de persistencia le permite llevar proyectos hasta su término con una determinación poco común. Su persistencia es un poco más fuerte que la experimentación creativa lo que indica que favorece un enfoque que es un hecho comprobado. Sin embargo, también indica que puede que persista con algo un poco más allá de lo que es apropiado. Por consiguiente puede que dificulte su facultad para inventar al mantener un enfoque particular durante demasiado tiempo. Esto se refleja en su campo preferido de comportamiento (zona azul grande) que está principalmente en el cuadrante inventivo y parcialmente en el cuadrante persistencia obstinada. El pequeño círculo oscuro en la parte inferior derecha indica que su énfasis ligeramente excesivo en la persistencia podría de vez en cuando dificultar su progreso.

DELEGACIÓN

Cómo aborda la autoresponsabilidad y la colaboración.



"Nunca dude en tomar el consejo de la gente apropiada, pero siempre tome la plena responsabilidad de sus propias decisiones".

Autoritativo: El deseo de autoridad para tomar decisiones y la voluntad de aceptar la responsabilidad por la toma de decisión

Colaborativo: La tendencia a colaborar con los demás al tomar decisiones

Hay cuatro combinaciones posibles para esta paradoja:

Colaboración autoritativa: La tendencia a asumir la responsabilidad de las decisiones y, al mismo tiempo, permitir a los demás que participen realmente en el proceso de toma de decisiones (Alto Autoritativo y Alto Colaborativo)

Pasa decisiones: La tendencia a poner énfasis en una toma de decisiones en colaboración sin aceptar suficientemente la responsabilidad por las decisiones (Bajo Autoritativo y Alto Colaborativo)

Dictatorial: La tendencia a tomar decisiones independientemente sin colaborar suficientemente con otros (Alto Autoritativo y Bajo Colaborativo)

Evita decisiones: La tendencia a evitar la autoridad para tomar decisiones y colaborar con otros en la toma de decisiones (Bajo Autoritativo y Bajo Colaborativo)

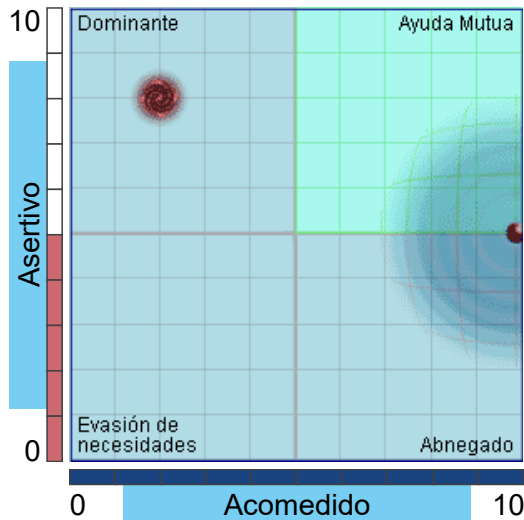
Sus tendencias para esta paradoja son:

Tiene un fuerte deseo de tener autoridad para tomar decisiones y está muy dispuesto/a a aceptar la responsabilidad en la toma de decisiones. Puede que le guste sólo moderadamente la colaboración y puede que le dé sólo moderada importancia a la colaboración con otros en la toma de decisiones importantes.

Su fuerte disposición para aceptar la autoridad para tomar decisiones le permite asumir el mando y aceptar plena responsabilidad en las decisiones que hay que tomar. Sin embargo, puede que tienda a ser sólo moderadamente colaborativo/a. Por lo tanto, su deseo de autoridad es más fuerte que su disposición para colaborar. Por consiguiente, puede que tienda a ser algo hipercontrolador/a en lo que respecta a la toma de decisiones. Esto podría dificultar que reciba valiosos consejos y opiniones aportados que podrían mejorar la calidad de sus decisiones. También podría dificultar a veces la motivación de otros al limitar su nivel de participación. La mitad de su campo preferido de comportamiento (zona azul grande) está en el cuadrante colaboración autoritativa lo que indica que a menudo colabora mientras acepta la responsabilidad. También se extiende una mitad al cuadrante autoritativo lo que indica que también puede que a veces sea hipercontrolador/a del proceso de toma de decisiones. El círculo oscuro en la parte inferior derecha indica que cuando las cosas no van bien, puede que a veces sea reacio/a a aceptar plena responsabilidad por el problema.

PODER

Cómo usted aborda ayudar a otros y afirma sus necesidades.



"Relaciones duraderas y positivas son el resultado de satisfacer las necesidades mutuas".

Asertivo: La tendencia a presentar las necesidades y deseos personales

Acomedido: La tendencia a responder a las necesidades de los demás y ayudar o apoyarlos para que alcancen sus metas

Hay cuatro combinaciones posibles para esta paradoja:

Ayuda Mutua: La tendencia a perseguir soluciones que sean beneficiosas para todas las partes interesadas (Alto Asertivo y Alto Acomedido)

Abnegado: La tendencia a responder a las necesidades de los demás sin expresar suficientemente las necesidades propias (Bajo Asertivo y Alto Acomedido)

Dominante: La tendencia a ser asertivo con las necesidades de uno mismo sin ser suficientemente acometido con los demás (Alto Asertivo y Bajo Acomedido)

Evasión de necesidades: La tendencia a la falta de firmeza y seguridad en sí mismo, así como de acomedimiento (Bajo Asertivo y Bajo Acomedido)

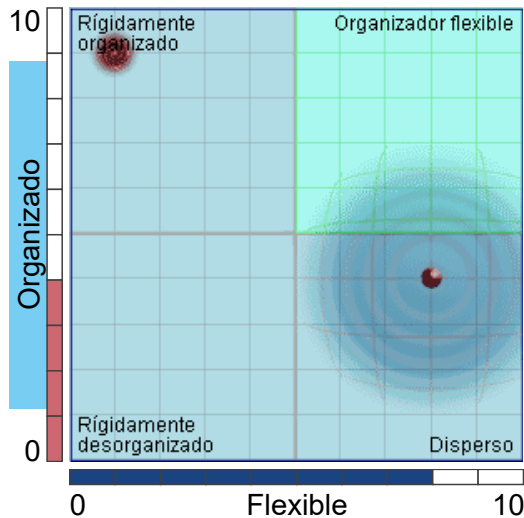
Sus tendencias para esta paradoja son:

Propone sus propias necesidades solo de manera moderada. Tiende a estar sumamente dispuesto/a a ayudar y consciente de las necesidades de otros.

Al estar sumamente dispuesto/a a ayudar, tiende a establecer buenas relaciones de trabajo con sus compañeros de trabajo. Al expresar moderadamente sus propias necesidades y estar sumamente dispuesto/a a ayudar, tiende a establecer buenas relaciones de trabajo con sus compañeros de trabajo. Es probable que se agradezca su apoyo. Sin embargo, su tendencia a estar dispuesto/a a ayudar es mayor que su afirmación de sus propias necesidades y, por tanto, puede que tienda a ser abnegado/a. Su campo preferido de comportamiento (zona azul grande) está parcialmente en el cuadrante ayuda mutua y parcialmente en el cuadrante abnegado, lo que indica lo anterior. El círculo rojo en la parte superior izquierda indica que, en situaciones de estrés, puede que su comportamiento se 'altere' y se ponga dominante si siente que otros se han aprovechado de su disposición a ayudar.

ORGANIZACIÓN

Cómo usted trabaja con adaptabilidad y la creación de organización o estructura.



"La organización crea la eficiencia, y la flexibilidad favorece la longevidad. La naturaleza es el ejemplo perfecto del orden en el contexto del cambio constante".

Organizado: La tendencia a colocar el orden y mantenerlo en un entorno o situación

Flexible: La tendencia a adaptarse fácilmente al cambio

Hay cuatro combinaciones posibles para esta paradoja:

Organizador flexible: La tendencia a organizar las cosas y, al mismo tiempo, mantener la flexibilidad (Alto Organizado y Alto Flexible)

Disperso: La tendencia a adaptarse al cambio sin seguir siendo lo suficientemente organizado (Bajo Organizado y Alto Flexible)

Rígidamente organizado: La tendencia a ser organizado sin adaptarse suficientemente al cambio (Alto Organizado y Bajo Flexible)

Rígidamente desorganizado: La tendencia a la falta de organización y de capacidad de adaptación (Bajo Organizado y Bajo Flexible)

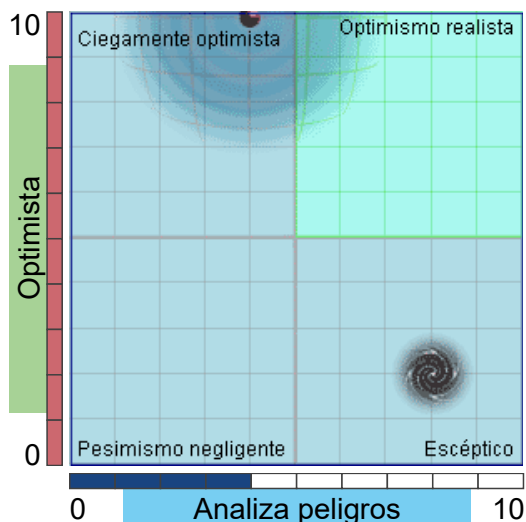
Sus tendencias para esta paradoja son:

Normalmente puede que prefiera no tener que organizar las cosas. Tiende a ser adaptativo/a al cambio y probablemente le guste la variedad.

Su tendencia a ser flexible le permite ser adaptable al cambio. Cuando las circunstancias cambian, se ajusta para satisfacer las nuevas necesidades. Sin embargo, su flexibilidad puede que sea algo mayor que su orden. Esto indica que en algunas situaciones puede que sea disperso/a, tal vez poniendo en práctica demasiados cambios. Su campo preferido de comportamiento (zona azul grande) está en parte en el cuadrante organizador flexible pero principalmente en el cuadrante disperso lo que indica que en algunos momentos puede que sea eficaz cuando organiza pero la mayor parte del tiempo puede que sea disperso/a. El círculo rojo en la parte superior izquierda indica que en situaciones de estrés su comportamiento puede que se 'altere' y se ponga un poco rígido/a.

AGUDEZA ESTRATÉGICA

Cómo aborda oportunidades y la concientización de riesgos.



"Mantenga una actitud positiva ante el futuro, pero sea consciente de las dificultades cuando son pequeñas".

Optimista: La tendencia a creer que el futuro será positivo

Analiza peligros: La tendencia a controlar las posibles dificultades relacionadas con un plan o estrategia

Hay cuatro combinaciones posibles para esta paradoja:

Optimismo realista: La tendencia a analizar los peligros potenciales de un plan o estrategia, manteniéndose positivo en cuanto al logro de los posibles beneficios (Alto Optimista y Alto Analiza peligros)

Escéptico: La tendencia a enfocarse en las dificultades potenciales de un plan o estrategia, sin dar suficiente énfasis a los beneficios potenciales (Bajo Optimista y Alto Analiza peligros)

Ciegamente optimista: La tendencia a centrarse en los posibles beneficios de un plan o estrategia, sin analizar lo suficiente las posibles dificultades o peligros (Alto Optimista y Bajo Analiza peligros)

Pesimismo negligente: La tendencia a correr riesgos y al mismo tiempo creer que el futuro es sombrío (Bajo Optimista y Bajo Analiza peligros)

Sus tendencias para esta paradoja son:

Tiende a ser sumamente optimista y alegre. Su actitud positiva será de gran beneficio cuando trate con sus compañeros de trabajo o clientes. Puede que prefiera no tener que analizar las posibles dificultades de planes y estrategias y puede que a veces se descuide de hacerlo.

Su actitud sumamente positiva le ayuda a trabajar más eficazmente con otros y le ayuda a ver el potencial de situaciones y estrategias. Ya que prefiere no tener que analizar los posibles problemas, puede que su optimismo sea mucho mayor que su tendencia a analizar los posibles problemas. Por lo tanto, puede que tienda a dar mucha más importancia a los aspectos positivos que a los posibles problemas. Su campo preferido de comportamiento (zona azul grande) está en parte en el cuadrante optimismo realista lo que indica que parte del tiempo puede que tenga optimismo realista. Sin embargo, está principalmente en el cuadrante ciegamente optimista lo que indica que gran parte del tiempo puede que sea ciegamente optimista. Por lo tanto, puede que sea una buena idea obtener consejos y opiniones aportados por otros cuando se trate de hacer planes y estrategias importantes. El círculo oscuro en la parte inferior derecha indica que su tendencia a ser ciegamente optimista puede que sea una compensación por un temor subyacente a que las cosas no vayan bien.