

**SUCCESS INSIGHTS®**

Informe de Perfil Personal

Versión Executive

---

INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

*"Aquel que conoce a otros es inteligente.  
Aquel que se conoce a sí mismo es sabio."  
—Lao Tse*

**Juan Ejemplo**

Gerente

22/1/2007

grupo Brain  
Soldado de la Independencia 1119 (C1426BTO) Buenos Aires, Argentina  
Teléfono (5411) 4776-3300  
[www.grupobrain.com.ar](http://www.grupobrain.com.ar)



# INTRODUCCIÓN

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

La investigación sobre el comportamiento sugiere que las personas más efectivas son aquellas que tienen un pleno entendimiento de sí mismos, de sus habilidades y debilidades, y así tienen la posibilidad de desarrollar estrategias que satisfagan las demandas de su entorno.

El comportamiento de una persona es una parte necesaria e integral de quiénes son. En otras palabras, mucho de nuestro comportamiento proviene de la "naturaleza" (inherente), y mucho proviene de la "nutrición" (crianza). Es el lenguaje universal de "cómo actuamos", o de nuestro comportamiento humano observable.

En este informe estamos midiendo cuatro dimensiones de comportamiento normal. Ellas son:

- cómo usted responde ante problemas y desafíos
- cómo usted influencia a otros hacia su punto de vista
- cómo usted responde al ritmo del medio ambiente
- cómo usted responde a las reglas y procedimientos establecidos por otros

Este informe analiza el estilo de comportamiento; es decir, el modo en que una persona hace las cosas. ¿Es este informe 100% verdadero? Sí, no, o quizás. Sólo medimos el comportamiento. Nosotros sólo le ofrecemos afirmaciones, las cuales son verdaderas, y aquellas áreas de conducta en las cuales usted muestra ciertas tendencias. Anule cualquier afirmación que aparezca en el presente informe que no se aplique a su vida, una vez que la haya verificado con un amigo o colega.

*"Todas las personas exhiben los cuatro factores comportamentales en variados grados de intensidad".*  
—W.M. Marston



## CARACTERISTICAS GENERALES

*Basándose en las declaraciones que Juan ha hecho, este informe ha seleccionado afirmaciones generales para darle una amplia visión y comprensión acerca de su estilo de trabajo. Estas declaraciones identifican el comportamiento básico natural que él aporta a su trabajo. Esto significa, que si se le deja a solas, estas declaraciones identifican EL COMO EL ELEGIRIA HACER EL TRABAJO. Use estas características generales para tener una comprensión más profunda acerca del comportamiento natural de Juan.*

---

### INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

Juan mira hacia el futuro, es "agresivo" y competitivo. Una de las mejores habilidades que tiene es su enfoque a los resultados. El se muestra tan seguro de sí mismo, que otros podrían considerarle arrogante. Esta confianza en sí mismo puede ser algo que otros desearían tener. A Juan le gusta que le consideren como un gerente totalmente orientado a obtener resultados. Le gusta que las cosas se hagan de manera consecuente con la idea que él tiene respecto a la "manera correcta" de hacer las cosas. El generalmente pierde el interés en un proyecto cuando ya no le representa un desafío. Entonces, se prepara para asumir otro proyecto que represente un reto. Juan busca sus propias soluciones a los problemas. De esta manera, su naturaleza independiente entra en juego. El puede tener dificultades al tratar con personas que son más lentas que él en pensamiento y acción. El es "agresivo" y posee confianza en sí mismo. El transmite una gran confianza en sí mismo y es el ejemplo vivo de un gerente que no teme exponer su caso o presentar ideas nuevas y creativas. Juan es un gerente orientado al logro de objetivos definidos y cree en el apoyo de otros para alcanzar esos objetivos. El es el tipo de gerente que, al estar bajo presión, desarrolla un enorme sentido de urgencia y necesita que las cosas se concluyan.



# CARACTERISTICAS GENERALES

---

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

Juan trabajará muchas horas para resolver un problema serio. Una vez resuelto, puede aburrirse fácilmente con el trabajo rutinario que le sigue. Él es una persona hábil encontrando soluciones a los problemas y siempre está buscando nuevas formas y maneras para solucionarlos. Él tiene una excelente capacidad para afrontar problemas complicados a los que da seguimiento hasta encontrar soluciones satisfactorias. Cuando se enfrenta con una decisión difícil, tratará de "vender" sus ideas a los demás. Algunas veces, se involucra emocionalmente en el proceso de toma de decisiones. A veces Juan es tan obstinado acerca de un problema específico que le es difícil permitir que otros participen en el proceso. Muchas personas valoran sus decisiones como decisiones de alto riesgo. Sin embargo, una vez que la decisión está tomada, tiende a trabajar aún más duro con el fin de lograr un resultado satisfactorio. Él debería darse cuenta de que, a veces, necesita pensar y planificar el proyecto de principio a fin, antes de empezarlo.

Juan desafía a la gente que da sus opiniones de forma espontánea, sin habérselas preguntado. A Juan le gustan las personas que presentan alternativas a sus opiniones. Las alternativas le ayudarán a tomar decisiones, aunque valora su propia opinión por encima de la de los demás. Su manera de pensar, creativa y activa, a veces puede obstaculizar su habilidad para comunicarse con otros con efectividad. Es posible que presente la información de tal manera que resulte de difícil comprensión para algunas personas. Él tiende a ser intolerante con las personas que parecen ambiguas o con aquellos que piensan de forma más lenta que él. A Juan le gusta la gente que presenta las cosas de forma eficaz. Cuando lo hacen así, puede hacer, rápidamente,



# CARACTERISTICAS GENERALES

---

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

una valoración o tomar una decisión. El debería tener más paciencia y hacer preguntas para asegurarse de que los otros realmente han entendido lo que ha querido decir. El no tiene paciencia para escuchar y comunicarse con personas más lentas que él. A veces, Juan puede esconder sus sentimientos en su forma de expresarse. Pero si se le presiona, sus verdaderos sentimientos saldrán a la luz.



# VALORES QUE APORTA A LA ORGANIZACION

*Esta sección del informe identifica las habilidades y comportamientos específicos que Juan aporta a su trabajo. Al observar estas declaraciones se puede identificar cuál es el papel que él juega en la organización. Identificando las habilidades de Juan, la organización puede desarrollar un sistema para capitalizar su valor en la empresa, haciéndole formar parte integral del equipo.*

---

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

- Posee una visión positiva, orientada hacia el futuro.
- Es emprendedor.
- Es competitivo.
- Desafía lo establecido (el "status quo").
- Tiene pocos momentos aburridos.
- Tiene sentido de urgencia.
- Formará parte de organizaciones y asociaciones para representar a la compañía.



# PUNTOS A CHEQUEAR EN LA COMUNICACION

*Muchas personas son conscientes y se muestran sensibles a la forma en que a ellos les gusta comunicarse. Muchos encuentran esta sección muy acertada e importante. Léa cada declaración e identifique las 3 ó 4 declaraciones que sean más importantes. Haga una lista de estas declaraciones y úselas cada día en el trato con Juan.*

---

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

### LO QUE SE DEBE HACER:

- Motivar y persuadir utilizando los objetivos y los resultados.
- Evitar las interrupciones.
- Presentar los proyectos por escrito y con plazos definidos.
- Preparar todos los requisitos, objetivos y material de apoyo en un "paquete" bien organizado.
- Estar atento a su lenguaje no verbal -- a sus gestos de impaciencia y disgusto.
- Ser claro, específico, breve y conciso.
- Asegurarse y verificar que él ha entendido el mensaje.
- Esperar su aceptación sin que le haga muchas preguntas.
- Tratar de comprender las habilidades esporádicas de escucha que él tiene.
- Ser claro y específico y no dejar nada al azar.
- Generar y mantener un ambiente en donde él pueda ser eficiente.



# LO QUE NO SE DEBE HACER EN LA COMUNICACION

*En esta sección del informe se da una lista de cosas que NO se deben hacer al comunicarse con Juan. Revise cada declaración con Juan, e identifique aquellos métodos de comunicación que producen frustración o reducen la calidad de la misma. Compartiendo esta información, ambas partes podrán negociar un estilo de comunicación que sea de mutuo acuerdo.*

---

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

### LO QUE NO SE DEBE HACER:

- Decirle lo que debe hacer.
- Dejar que cambie de tema sin que usted haya terminado.
- Llegar con una decisión ya tomada o tomarla en su lugar.
- Asumir que él ha entendido lo que usted dijo, sin verificarlo.
- Reforzar un acuerdo con "estoy contigo".
- Tratar de convencerlo con argumentos personales.
- Olvidarse de hacer un seguimiento.
- Olvidar o perder las cosas; ser desorganizado o desordenado; confundirle o distraerle de los temas profesionales.
- Ser redundante.
- Molestarse con su arrogancia.
- Dejar que un desacuerdo se lo tome como algo personal.
- Divagar o malgastar su tiempo.



# ESTILOS DE COMUNICACION

*Esta sección contiene sugerencias sobre métodos que mejorarán la comunicación de Juan con los demás. Incluye una pequeña descripción de los tipos de personas más corrientes con las que puede estar en contacto. Adaptándose al estilo de comunicación deseado por la otra persona, Juan será más efectivo en su comunicación con ella. Quizá tenga que desarrollar cierta flexibilidad a la hora de variar su propio estilo de comunicación. Esta flexibilidad y la habilidad para interpretar las necesidades de los demás, marca la diferencia de los grandes comunicadores.*

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

<p>Cuando se comunique con una persona dependiente, conservadora, perfeccionista, cuidadosa y conformista:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Prepare su "conversación" por adelantado.</li> <li>■ Vaya directamente al asunto.</li> <li>■ Sea preciso y realista.</li> </ul> <p>Factores que crearán tensión o insatisfacción:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ser desconcertante, dejar cosas al azar, ser informal, hablar en voz alta.</li> <li>■ Presionar demasiado o ser poco realista con los plazos.</li> <li>■ Ser desorganizado o confuso.</li> </ul>	<p>Cuando se comunique con una persona ambiciosa, enérgica, decidida, independiente y orientada hacia las metas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Sea claro, específico, breve y concreto.</li> <li>■ Vaya directamente al asunto.</li> <li>■ Esté preparado con material de apoyo en un "paquete" bien organizado.</li> </ul> <p>Factores que crearán tensión o insatisfacción:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Hablar de cosas poco relevantes.</li> <li>■ Ser evasivo y poco claro.</li> <li>■ Parecer desorganizado.</li> </ul>
<p>Cuando se comunique con una persona paciente, predecible, desconfiada, firme, relajada y modesta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Empiece con un comentario personal que rompa el hielo.</li> <li>■ Presente su idea suavemente, sin tono amenazador.</li> <li>■ Pregunte "¿Cómo?", averigüe sus opiniones.</li> </ul> <p>Factores que crearán tensión o insatisfacción:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ser impetuoso y precipitado, yendo en seguida al asunto.</li> <li>■ Ser dominante y exigente.</li> <li>■ Forzarle a responder rápidamente.</li> </ul>	<p>Cuando se comunique con una persona carismática, entusiasta, amistosa, expresiva y política:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Establezca un ambiente cálido y amistoso.</li> <li>■ No entre en demasiados detalles (póngalos por escrito)</li> <li>■ Haga preguntas que le permitan conocer sus opiniones o comentarios.</li> </ul> <p>Factores que crearán tensión o insatisfacción:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Evitar ser distante, frío o callado.</li> <li>■ Controlar la conversación.</li> <li>■ Pasar por alto hechos, alternativas, abstracciones.</li> </ul>



# PERCEPCIONES

*La conducta y los sentimientos de una persona se transmiten rápidamente a los demás. Esta sección proporciona información adicional sobre la percepción que Juan tiene sobre sí mismo y sobre como, bajo ciertas condiciones, le ven los demás. Comprender esta sección, le ayudará a proyectar una imagen que le permitirá controlar la situación.*

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

### "Véase como le ven los demás"

#### PERCEPCION DE SI MISMO

Usted generalmente se ve a sí mismo como:

Emprendedor	Asertivo
Competitivo	Seguro de sí mismo
Positivo	Ganador

#### PERCEPCION DE LOS DEMAS

Bajo presión moderada o fatiga, los demás le ven como:

Exigente	Precipitado
Egoísta	Agresivo

Bajo presión extrema o fatiga, los otros le ven como:

Obstinado	Arrogante
Caprichoso	Testarudo



# DESCRIPTORES

Basado en las respuestas de Juan, el Informe ha marcado aquellas palabras que describen su comportamiento personal. Describen cómo resuelve problemas y enfrenta desafíos, influencia a personas, responde al ritmo del ambiente y cómo responde a las reglas y procedimientos impuestos por otros.

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

Dominancia	Influencia	Estabilidad	Conformidad
Exigente	Efusivo	Flemático	Evasivo
Egocéntrico	Inspirador	Relajado	Preocupado
<b>Impulsor</b>	Magnético	Resistente al Cambio	Cuidadoso
<b>Ambicioso</b>	Político	No demostrativo	Dependiente
<b>Pionero</b>	Entusiasta	Pasivo	Cauteloso
<b>Fuerte-Voluntarioso</b>	Demostrativo	Paciente	Convencional
<b>Enérgico</b>	Persuasivo	Posesivo	Exigente
<b>Decidido</b>	Cálido	Predecible	Prolijo
<b>Agresivo</b>	Convincente	Consistente	Sistemático
<b>Competitivo</b>	Elegante	Premeditado	Diplomático
<b>Determinado</b>	Equilibrado	Constante	Exacto
<b>Atrevido</b>	Optimista	Estable	Con tacto
<b>Curioso</b>	<b>Confiado</b>	<b>Versátil</b>	Abierto
<b>Responsable</b>	<b>Sociable</b>	<b>Activo</b>	Juicio balanceado
Conservador	Reflexivo	<b>Inquieto</b>	<b>Firme</b>
Calculador	Fáctico	<b>Alerta</b>	Independiente
Cooperador	Calculador	<b>Orientado a la variedad</b>	Voluntarioso
Indeciso	Escéptico	Demostrativo	Terco
Moderado	Lógico	Impaciente	Obstinado
Inseguro	No demostrativo	Orientado a la presión	Porfiado
No demandante	Suspica	Ansioso	No sistemático
Cauteloso	Prosaico	Flexible	Soberbio
Suave	Incisivo	Impulsivo	Desinhibido
Agradable	Pesimista	Impetuoso	Arbitrario
Modesto	Malhumorado	Hipertenso	Inflexible
Pacífico	Crítico		No detallista
Recatado			



## ESTILO NATURAL Y ADAPTADO

*El estilo natural de Juan al tratar con problemas, personas, acontecimientos y procedimientos puede que no siempre encaje con lo que el entorno necesita. Esta sección le proporciona información valiosa relacionada con el estrés y la presión para adaptarse al entorno.*

### INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

Natural	PROBLEMAS - RETOS	Adaptado
<p>Juan tiende a afrontar los problemas y retos de manera exigente, directa y decidida. Posee un enfoque individualista y busca activamente alcanzar sus objetivos. Juan se enfrenta a los problemas y le gusta ostentar una posición con autoridad y realizar un trabajo que suponga un continuo reto para mejorar sus habilidades.</p>	<p>Juan no cree que sea necesario cambiar su manera de resolver los problemas o de afrontar los retos, para adecuarse a su entorno actual.</p>	

Natural	PERSONAS - CONTACTOS	Adaptado
<p>Juan es sociable y optimista. Es capaz de utilizar una referencia emocional para convencer a los demás de un determinado punto de vista. Le gusta pertenecer a un equipo y, quizá, ser el portavoz del mismo. El confía en los demás y le gusta estar en un entorno positivo en el que pueda relacionarse.</p>	<p>Juan proyecta una actitud positiva y entusiasta a la hora de influir sobre otras personas. Siente la necesidad de confiar en los demás y quiere que los demás confíen en él.</p>	



# ESTILO NATURAL Y ADAPTADO

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

Natural	RITMO - CONSTANCIA	Adaptado
<p>A Juan le gusta la movilidad y le desagrada la rutina. Se siente cómodo trabajando en distintos proyectos a la vez y es capaz de pasar de uno a otro fácilmente.</p>	<p>Juan busca actividades de gran envergadura en un entorno que cambie constantemente. Puede cambiar los horarios, plazos o programas sin excesiva preocupación. Incluso puede considerar que la comunicación electrónica es lenta.</p>	

Natural	PROCEDIMIENTOS - NORMAS	Adaptado
<p>Juan es independiente por naturaleza y un poco terco. Está abierto a nuevas sugerencias y puede, a veces, ser visto como una persona que "va por libre". Se encuentra más cómodo en un entorno donde se pueden perder las formas en determinadas situaciones.</p>	<p>Juan busca aventura y entusiasmo. Quiere que los demás le vean tal como el es en realidad y romperá las normas para mostrar su deseo de independencia. Quiere que se le evalúe en base a los resultados y no en base a la forma en que estos han sido conseguidos.</p>	



## ESTILO DE TRABAJO ADAPTADO

*Juan ve que su actual ambiente de trabajo requiere que él demuestre el siguiente comportamiento. Si las declaraciones siguientes NO LE PARECE que están relacionadas con el trabajo, averigüe por qué él está adaptando su comportamiento.*

---

### INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

- Cumplir con los plazos establecidos.
- Un ambiente que permita actuar sin tener en cuenta precedentes y con la habilidad de responder a los cambios en el trabajo diario.
- Gestionar una gran variedad de actividades.
- Un buen equipo de apoyo para gestionar el papeleo.
- Posibilidad de cambiar de forma rápida de una actividad a otra.
- Persistencia en terminar los trabajos.
- Cuestionar el "status quo" y buscar métodos más efectivos de trabajo.
- Uso de vocabulario convincente en las ocasiones en que se necesita ser persuasivo.
- Un ambiente que requiera respuestas rápidas a las crisis y los cambios, unido a un fuerte deseo de obtener resultados inmediatos.
- Prever y solucionar problemas.
- Un ambiente competitivo, combinado con personas con un alto nivel de preparación.
- Un ambiente que requiera tener la habilidad de ver tanto "el panorama completo", como las piezas que componen el rompecabezas.
- Gestionar un gran abanico de actividades.



## AREAS DE MEJORA

*En este área se incluye una lista de posibles limitaciones que no tienen relación con un trabajo específico. Revise la lista con Juan y anule aquellas afirmaciones que no se ajusten a la realidad. Resalte 3 ó 4 limitaciones que obstruyen el buen desempeño profesional y elabore un plan de acción para eliminar o reducir estos obstáculos.*

---

### INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

Juan muestra una tendencia a:

- No ser consciente de los problemas que las personas más lentas que él pueden tener respecto a su estilo de trabajo.
- Hacer comentarios improvisados, que suelen ser vistos como ataques personales.
- Estar tan preocupado con el enfoque general que se le escapan los pequeños detalles.
- No terminar lo que empieza, debido a que siempre añade más y más proyectos.
- Ser impulsivo y buscar el cambio por el cambio. Puede cambiar sus prioridades a diario.
- Tener aversión al trabajo rutinario, a menos que lo vea necesario para avanzar hacia sus objetivos.
- Utilizar el monólogo en las conversaciones. No escuchar todo el relato antes de emitir su opinión.
- Perder la calma muy pronto y muy rápido.



# PLAN DE ACCION

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

Los siguientes puntos son ejemplos de áreas en las cuales usted puede desear efectuar una mejora. Haga un círculo alrededor de aquellas áreas (de una a tres áreas), y desarrolle el(los) plan(es) de acción con el fin de obtener los resultados deseados. Examine su informe e identifique aquellas posibles áreas que necesitan una mejora.

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Comunicación (Escucha)   | <input type="checkbox"/> Administración del Tiempo  |
| <input type="checkbox"/> Delegación               | <input type="checkbox"/> Metas Profesionales        |
| <input type="checkbox"/> Toma de Decisiones       | <input type="checkbox"/> Metas Personales           |
| <input type="checkbox"/> Disciplina               | <input type="checkbox"/> Motivación a otros         |
| <input type="checkbox"/> Evaluación del Desempeño | <input type="checkbox"/> Relaciones Interpersonales |
| <input type="checkbox"/> Formación                | <input type="checkbox"/> Familia                    |

Area: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Area: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Area: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Fecha de Inicio: \_\_\_\_\_ Fecha de Finalización: \_\_\_\_\_



# INDICADOR DE FACTORES DE COMPORTAMIENTO™

Versión Gerente

---

INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

**Juan Ejemplo**

Gerente

22/1/2007

grupo Brain  
Soldado de la Independencia 1119 (C1426BTO) Buenos Aires, Argentina  
Teléfono (5411) 4776-3300  
[www.grupobrain.com.ar](http://www.grupobrain.com.ar)



# INTRODUCCIÓN

---

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

Clasificar el comportamiento gerencial no es una tarea fácil, mayormente porque hay muchas variables en las que las clasificaciones se pueden basar. Las clasificaciones en este informe son puramente comportamentales. La medición del comportamiento puede ser clasificada de acuerdo a como la persona hará el trabajo. No se le ha dado ninguna consideración a la edad, experiencia, entrenamiento o valores.

Su Informe mostrará gráficamente sus habilidades de comportamiento en 12 factores específicos. Cada factor fue cuidadosamente seleccionado permitiendo que cualquier persona sea exitosa si reúne las demandas de comportamiento del puesto.

El gráfico Natural representa el comportamiento natural - el comportamiento que usted lleva al trabajo. El gráfico Adaptado mide su respuesta al ambiente - el comportamiento que usted cree necesario para tener éxito en el trabajo. Si su gráfico Adaptado es significativamente diferente del Natural, usted está bajo presión para cambiar o "camuflar" su comportamiento.

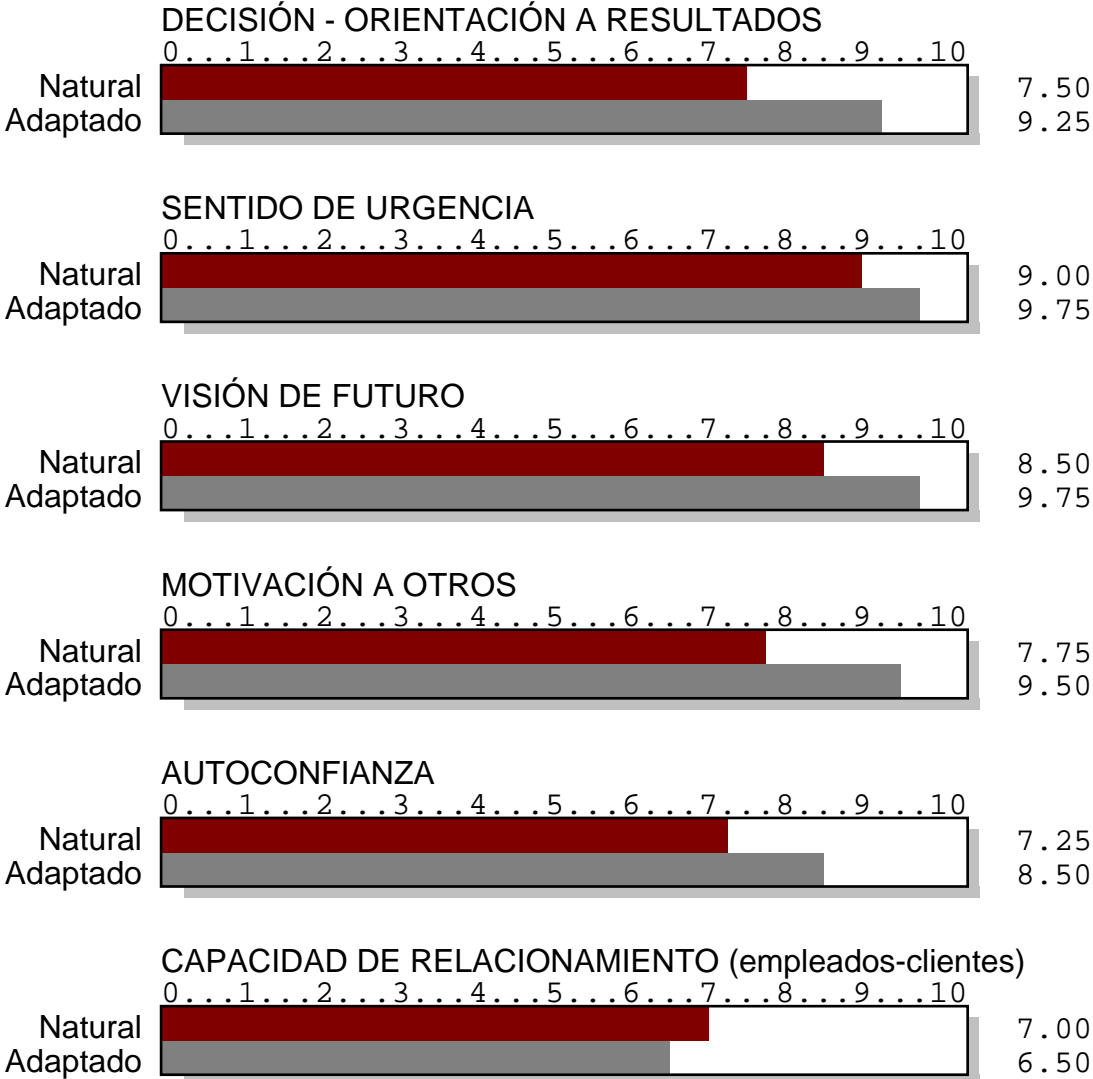
Lea y compare sus gráficos. Mire cada factor y la importancia de ese factor para el desarrollo exitoso de su trabajo. Su gráfico Adaptado identificará los factores que usted ve como importantes y le muestra donde usted está concentrando su energía.

El conocimiento de su comportamiento le permitirá desarrollar estrategias para superarse en cualquier ambiente que elija.



# ANÁLISIS DE FACTORES ESPECÍFICOS

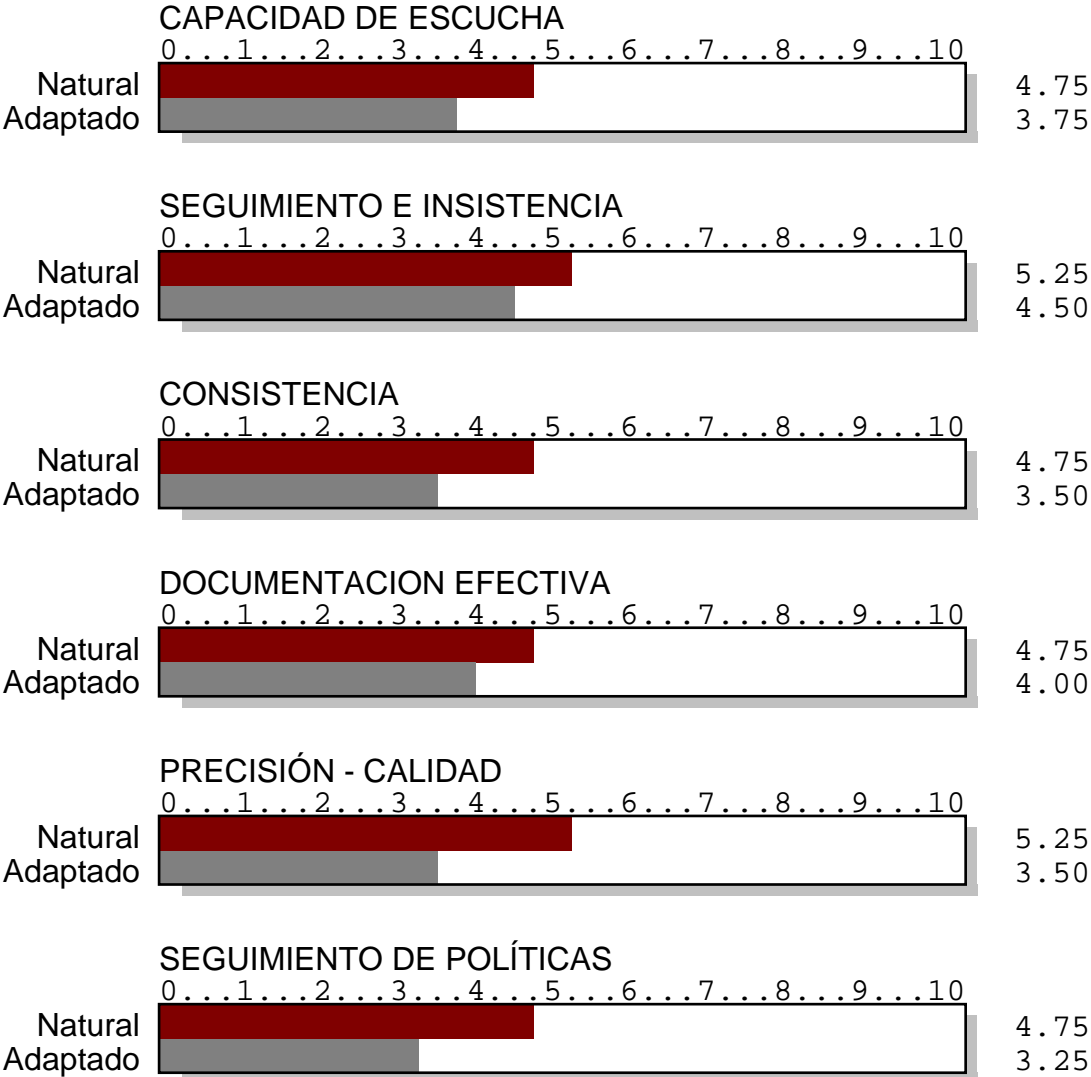
## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA





# ANÁLISIS DE FACTORES ESPECÍFICOS

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

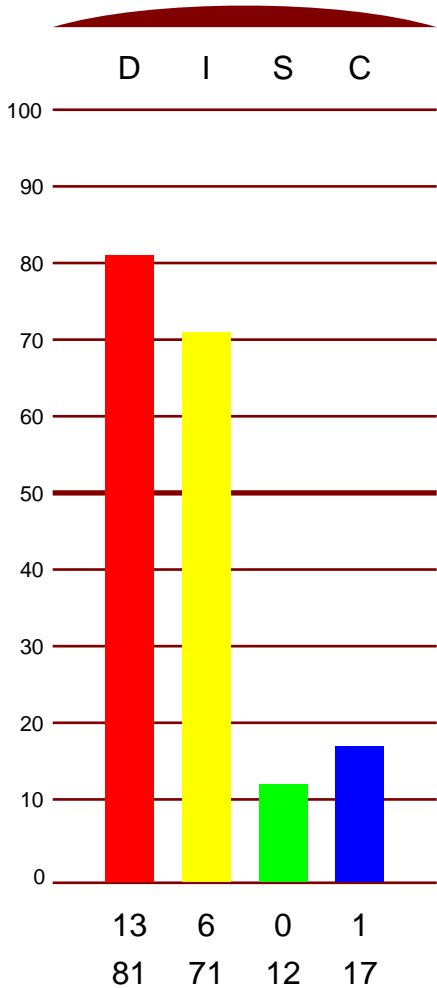


# GRÁFICOS DE ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO

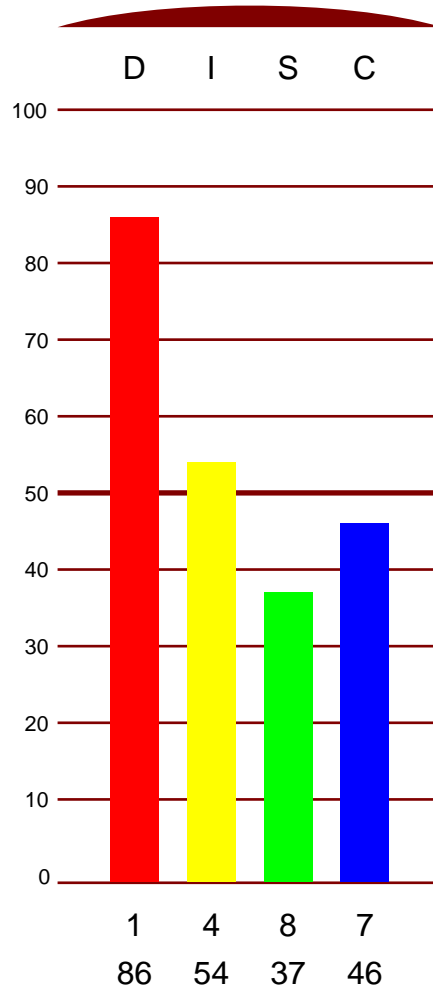
INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

22/1/2007

**MÁS**  
Gráfico I  
Respuesta al Medio Ambiente



**MENOS**  
Gráfico II  
Estilo Básico



Puntuación  
%



# RUEDA DE PERFIL PERSONAL SUCCESS INSIGHTS® WHEEL

## INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

La Rueda de Perfil Personal es una poderosa herramienta popularizada en Europa. Además del texto que usted ha recibido sobre su estilo de comportamiento, la Rueda agrega una representación visual que le permite a usted:

- Ver su estilo de comportamiento natural (círculo).
- Ver su estilo de comportamiento adaptado (estrella).
- Notar el grado en el que está adaptando su comportamiento.
- Si completó el Perfil de Puesto, ver la relación de su comportamiento hacia su trabajo.

Note que en la página siguiente su estilo Natural (círculo) y su estilo Adaptado (estrella) están trazados en la Rueda. Si están graficados en cajas diferentes, entonces usted está adaptando su comportamiento. Cuanto más alejados estos puntos estén el uno del otro, tanto más usted está adaptando su comportamiento.

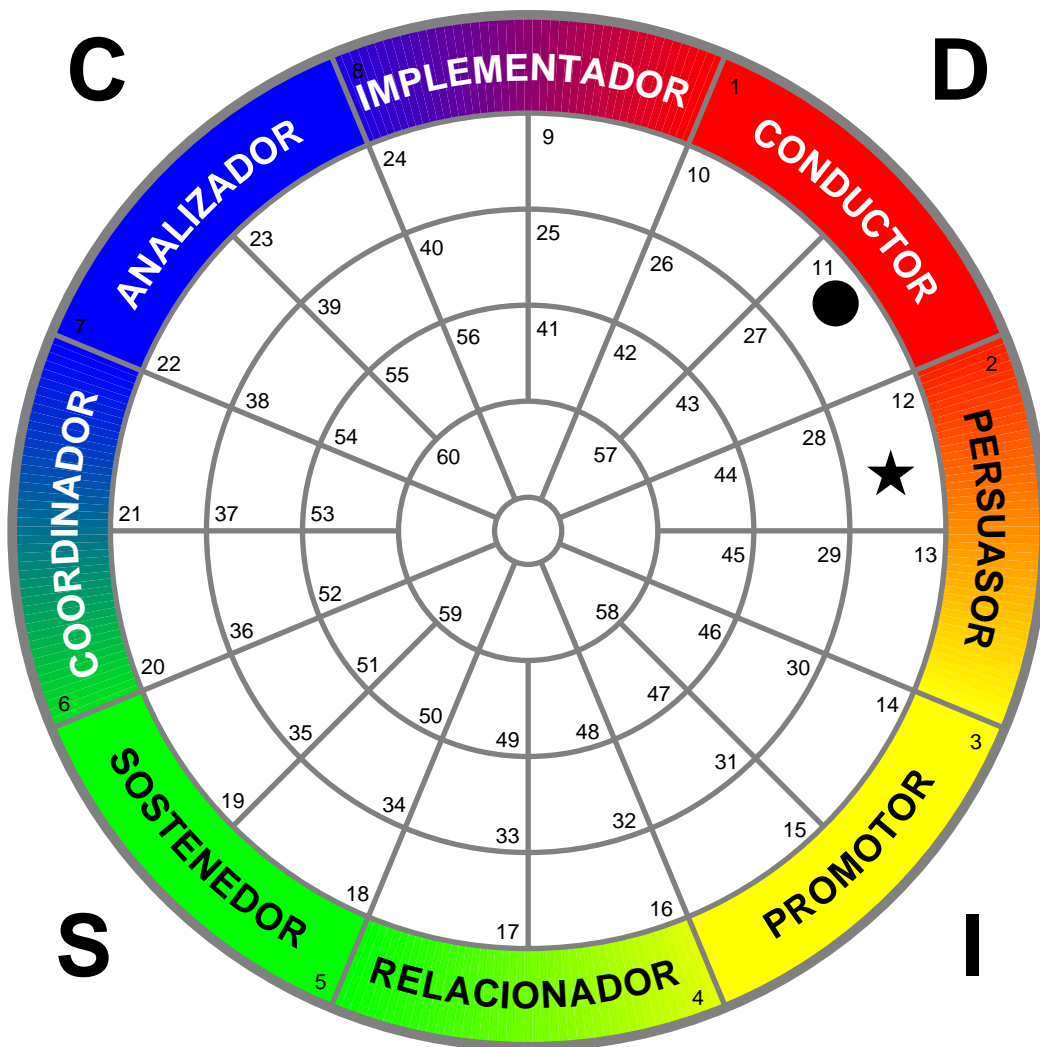
Si es parte de un grupo o equipo que también tomaron la evaluación de comportamiento DISC, sería ventajoso reunirse, usando la Rueda de cada persona, y hacer una Rueda Maestra que contenga el estilo Natural y Adaptado de cada persona. Esto le permite ver rápidamente dónde puede haber conflicto. También podrá identificar si la comunicación, entendimiento y apreciación pueden incrementarse.



# RUEDA DE PERFIL PERSONAL SUCCESS INSIGHTS® WHEEL

INFORME DE CORTESIA - PROHIBIDA SU VENTA

22/1/2007



Adaptado: ★ (12) PERSUASOR CONDUCTIVO  
 Natural: ● (11) CONDUCTOR PERSUASIVO