



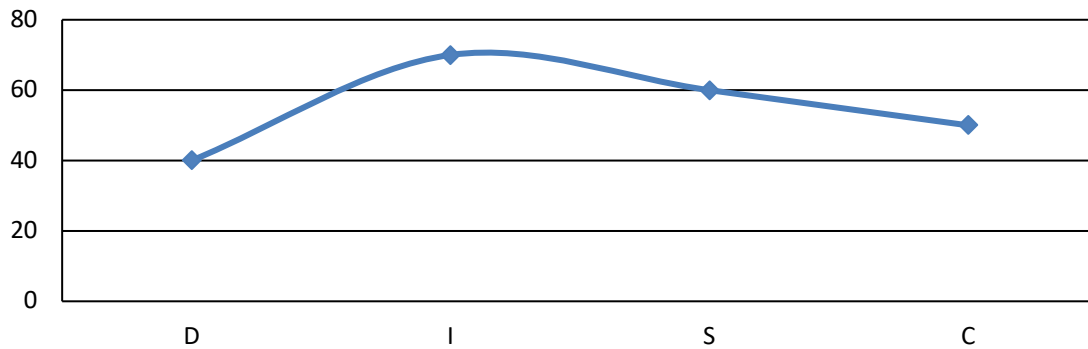
PRUEBA DE COMPORTAMIENTO

Perfil de: **Demo demo demo**

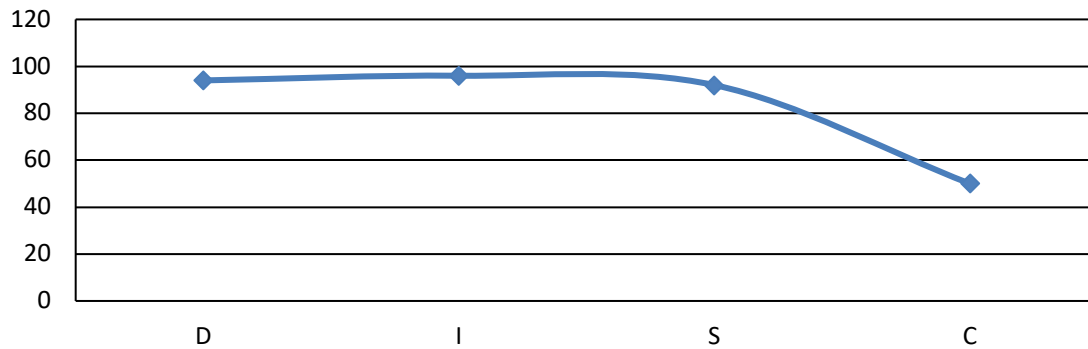
Clave: *********

Fecha: **17/01/2023**

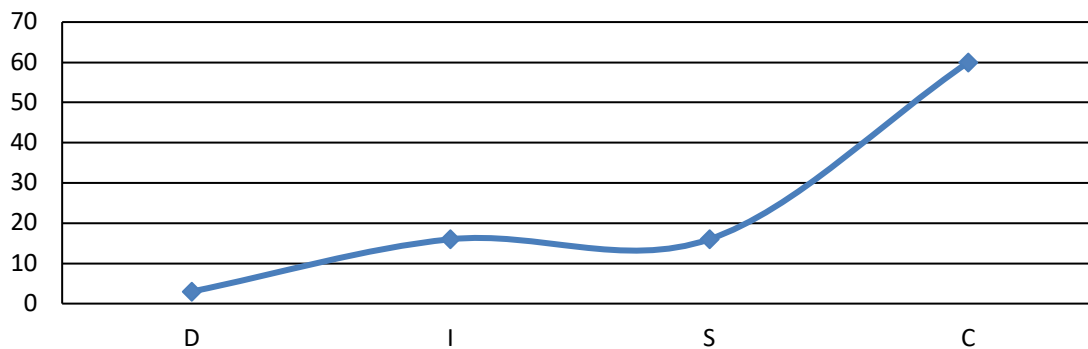
T - Comportamiento Diario



M - Motivación



L - Conducta Bajo Presión



Combinación Predominante

Buena Voluntad

Es equilibrado y cordial, se muestra simpático y le gusta establecer relaciones armoniosas con la gente que cruza su camino desde el primer contacto.

T - Comportamiento Diario

I-Influencia Alta

Es una persona persuasiva, sociable, abierta. Generalmente es optimista, ve el lado positivo de cualquier situación y se interesa primordialmente en la gente, sus problemas y sus actividades. Siempre está dispuesto a ayudar a otros y a promover tanto sus proyectos, como los propios, lo que puede hacer que pierda de vista los objetivos reales de la empresa. Las personas le responden de forma natural y por su forma sociable se adapta fácilmente a las organizaciones.

Demuestra la cordialidad de la amistad prolongada desde el primer momento, haciendo que la gente confíe en él; se relaciona fácilmente con los demás y mantiene relaciones cálidas, asegura conocer a mucha gente y cita nombres importantes.

Saca muchas conclusiones y puede actuar bajo impulsos emocionales. Puede tomar decisiones basándose en análisis superficiales; de hecho, tiende a ser superficial y puede cambiar de bando en una discusión sin siquiera darse cuenta. Puede juzgar las habilidades de los demás y tiende a ser manipulador, pues siente que puede persuadir y motivar a la gente a lograr el tipo de comportamiento que él requiera.

Por lo general se desempeña bien en situaciones estables, neutras y las relaciones públicas y la promoción son, en él, áreas naturales de desarrollo. Sin embargo, puede sentir dificultad al cerrar un trato o disciplinar a sus subordinados.

M - Motivación

I-Influencia Alta

Es una persona persuasiva, sociable, abierta. Generalmente es optimista, ve el lado positivo de cualquier situación y se interesa primordialmente en la gente, sus problemas y sus actividades. Siempre está dispuesto a ayudar a otros y a promover tanto sus proyectos, como los propios, lo que puede hacer que pierda de vista los objetivos reales de la empresa. Las personas le responden de forma natural y por su forma sociable se adapta fácilmente a las organizaciones.

Demuestra la cordialidad de la amistad prolongada desde el primer momento, haciendo que la gente confíe en él; se relaciona fácilmente con los demás y mantiene relaciones cálidas, asegura conocer a mucha gente y cita nombres importantes.

Saca muchas conclusiones y puede actuar bajo impulsos emocionales. Puede tomar decisiones basándose en análisis superficiales; de hecho, tiende a ser superficial y puede cambiar de bando en una discusión sin siquiera darse cuenta. Puede juzgar las habilidades de los demás y tiende a ser manipulador, pues siente que puede persuadir y motivar a la gente a lograr el tipo de comportamiento que él requiera.

Por lo general se desempeña bien en situaciones estables, neutras y las relaciones públicas y la promoción son, en él, áreas naturales de desarrollo. Sin embargo, puede sentir dificultad al cerrar un trato o disciplinar a sus subordinados.

L - Comportamiento Bajo Presión

D-Dominancia (Empuje) Baja

Son personas que buscan paz y armonía, prefieren mantenerse al margen en situaciones conflictivas y que sean otros los que tomen la iniciativa de los cambios. Muestran discreción y modestia y la humildad es una de sus virtudes; rara vez se ponen en contra de los demás. Prefieren las situaciones

de grupo y los comités a la iniciativa individual, pues se sienten más seguros entre un gran número de personas. Son excelentes interlocutores, mucho más que las personas que pretenden dar siempre sus puntos de vista y, en consecuencia, terminan en el bando ganador. En una discusión prefieren esperar a ponderar los pros y contras para inclinarse por alguna de las situaciones.

Calculan cuidadosamente los riesgos para evitar problemas, son tranquilos e indirectos; de pronto demuestran astucia para lograr que otros resuelvan problemas, conflictos y obstáculos. Prefieren seguir en vez de dirigir, pues esto les proporciona seguridad y protección. Como responden pasivamente a situaciones antagónicas son considerados pacientes, calmados y reflexivos. Son gentiles y mesurados y generalmente agradan a los demás.

1