

INTERPRETACIÓN NIVEL INTERMEDIO

ID: 01		Nombre: Sr. Ejemplo	
Fecha de aplicación:		9/11/2015 9:38:29 AM	
Título:	Primaria	Cargo Actual:	Jefe de compras
Edad:	39	Sexo:	Masculino

VALORES**COMPROMISO:**

Es un miembro más de la organización, realiza sus actividades de forma automática, sin consciencia de la importancia de su rol. Puede caer en incumplimientos u olvidos, lo que deteriora la calidad de sus resultados.

Recomendación: Como líder se espera un poco más de lo que actualmente está dando. Ante esta actitud, puede surgir algún miembro del equipo, que ante su pasividad quiera tomar la iniciativa. Se recomienda buscar otras opciones de contratación, ya que para un puesto en donde va a tener gente a cargo se necesita mayor compromiso.

INTEGRIDAD:

Trabaja según sus valores, señala las ventajas y desventajas de una situación o negociación, aunque esto implique el riesgo de perderlo. No retiene información para su conveniencia, pues piensa en ambas posiciones. Reconoce las necesidades de otros incluso, los que no son de su equipo.

RESPONSABILIDAD:

Se desempeña con gran dedicación, cuidando de cumplir con todo lo que esperan de él. Su cumplimiento está por encima de lo esperado en su posición.

TEMPLE:

Aprende de sus errores, analiza su desempeño para comprender los fracasos y mejorar su forma de actuar.

INTELIGENCIA EMOCIONAL**AUTOCONFIANZA:**

Tiene una autoimagen sobrevalorada, refleja un exceso de confianza y atropella a las personas que no son como él, puede mostrarse soberbio.

Recomendación: Es el tipo de líder que es muy exigente con su gente, con aires de superioridad y poco comprensivo ante los errores de ellos. Genera un clima de desconcierto, incertidumbre y malestar. Ante sus superiores puede verse como alguien muy competente, pero que no tiene relaciones interpersonales adecuadas, por lo que seguramente no obtendrá lo mejor de sus subalternos. Se sugiere evaluar a personas que al menos estén en el nivel B y que tengan mejor autoestima.

AUTOCONTROL:

Maneja efectivamente sus emociones, funciona bien y responde constructivamente a pesar del estrés. Experimenta emociones fuertes, pero mantiene la calma, no pierde la compostura. Toma en cuenta las situaciones o personas que están siendo la fuente de estrés y en base a ello funciona o responde.

COMPORTAMIENTO ANTE EL FRACASO:

INTERPRETACIÓN NIVEL INTERMEDIO

ID: 01	Nombre: Sr. Ejemplo
Fecha de aplicación:	9/11/2015 9:38:29 AM
Título: Primaria	Cargo Actual: Jefe de compras
Edad: 39	Sexo: Masculino

Muestra capacidad para sobreponerse rápidamente ante los acontecimientos frustrantes, con una actitud auto regenerativa, sin daños emocionales, sino con la convicción que falló el proceso, no la persona. Tiene una buena imagen de sí mismo y sabe que puede salir adelante.

FLEXIBILIDAD:

Es una persona rígida en su forma de pensar, no acepta puntos de vista u opiniones diferentes a las suyas, ya que considera que siempre esta en lo correcto. Puede llegar al grado de terquedad.

Recomendación: Hace referencia a aferrarse a una opinión o posición ante algo. Esta actitud se refuerza cuando no se permite la oportunidad de conocer más y ampliar la información, porque hasta cierto punto eso le da seguridad. En algunas ocasiones, las personas se gastan bromas, ya que saben con anticipación cuál será su respuesta ante algo. Se sugiere explorar en las referencias laborales, si esta actitud no ha provocado estancamientos de proyectos o planes, para el área donde se haya desempeñado, de confirmarse, puede ser contratado, de lo contrario, es mejor evaluar otros candidatos.

EMPATIA:

Puede entender el punto de vista de las demás personas, no entra en controversia con ellas por opinar diferente, se maneja con prudencia y atino.

HABILIDADES SOCIALES:

Sabe relacionarse adecuadamente con los demás, interesado en el punto de vista del otro, mantiene control sobre sus reacciones, confía en si mismo y sabe encontrar la forma de comunicarse adecuadamente con otras personas. Implica la habilidad para negociar, exponer problema o solucionar problemas entre sus compañeros.

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

ADAPTACIÓN AL CAMBIO:

Acepta con dificultad los cambios, finalmente se somete a ellos o acata instrucciones, pero lo hace sin estar convencido de que eso sea conveniente.

Recomendación: Dependiendo del puesto en el área a contratar, puede ser un obstáculo para el logro de metas de la empresa el haber puntuado en este nivel, puesto que no contribuirá de buena gana en los proyectos innovadores de la empresa o tampoco sabrá tomar en cuenta las iniciativas de su gente. Se sugiere explorar esta competencia en las referencias laborales y determinar si esta fue manifiesta en los procesos de cambio de su anterior trabajo. A fin de que a partir de acá se tome una mejor decisión.

APRENDIZAJE CONTINUO:

Es el tipo de personas que pone un gran empeño por mejorar, a sabiendas que no es muy habilidoso, se le reconoce por su proactividad.

Recomendación: Pese a que sabe que le cuesta adquirir un conocimiento o desarrollar una habilidad no desiste de hacerlo. Cuando ha aprendido algo se vuelve un experto, aunque es preferible no someterlo a constantes cambios para que pueda hacerlo bien. Se sugiere ubicarlo en puestos donde la manera de trabajar sea constante, no cambiante para obtener de esta persona mejores resultados.

INTERPRETACIÓN NIVEL INTERMEDIO

ID: 01	Nombre: Sr. Ejemplo
Fecha de aplicación:	9/11/2015 9:38:29 AM
Título: Primaria	Cargo Actual: Jefe de compras
Edad: 39	Sexo: Masculino

NEGOCIACIÓN:

Posee gran capacidad para llegar a acuerdos satisfactorios para todos, esta cualidad es reconocida por otros, por tal razón es llamado para resolver problemas de otras unidades, ya que se le facilita crear estrategias por cada negociación.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

INFLUENCIA:

Puede influir en los demás, le gusta que la gente realice los casos por convicción no por imposición. Hace su mejor esfuerzo, pero si encuentra resistencia o falta de interés no le preocupa mucho.

MOTIVACIÓN:

Fácilmente se desmotiva, cambia de propósitos de acuerdo a las circunstancias, se queja y culpa a la empresa por la falta de éxito propio o del equipo. Se vuelve negativo e inconstante.

Recomendación: Comparar este resultado con la competencia **Comportamiento ante el Fracaso, para reforzar la decisión de no contratación, dado que un líder debe ser el motor de su equipo, si este pierde perspectiva no contribuye en nada al cumplimiento de metas y estrategias de la organización. Siempre es bueno, considerar a otros candidatos.**

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS:

Capacidad para dar respuesta o solución a una situación imprevista o problemática dentro de la empresa, haciendo uso de estrategias, influencia o contactos en función del cumplimiento de objetivos de la empresa, aún a costa de adquirir compromisos personales. Se muestra seguro y capaz.

EMPOWERMENT I:

Le es difícil reforzar las conductas que predicen eficiencia en sus colaboradores; la falta de identificación de habilidades en su equipo, no le permite delegar. Termina haciendo todo, generándose estrés por la recarga de trabajo, ya que no confía en los demás.

Recomendación: La creencia de que solamente él puede hacer bien las cosas, no le permite valorar adecuadamente habilidades dentro de su equipo. Por tal razón, él lo hace todo, pues no confía que alguien lo hará de acuerdo a sus estándares. Esto no es causal de no contratación, puede ser contratado, pero bajo el riesgo de tener a alguien obsesivo y que no sabe delegar. Este aspecto puede ser superado por medio de capacitación en el tema.

LIDERAZGO:

Hace que los demás se identifiquen y participen en su misión, objetivos, clima y políticas. Es el modelo de actuación para los demás, pues ayuda a que los demás alcancen sus objetivos.

ORIENTACIÓN AL LOGRO:

Es una persona insegura que auto boicotea cualquier conducta de logro, no cree en sí mismo ni en la capacidad para hacer algo con éxito. Antepone el fracaso cada vez que le encomiendan algo, por esa razón no establece objetivos, si no que va respondiendo de acuerdo al día a día. Cree más en la suerte que en su propia capacidad.

INTERPRETACIÓN NIVEL INTERMEDIO

ID: 01		Nombre: Sr. Ejemplo	
Fecha de aplicación:		9/11/2015 9:38:29 AM	
Título:	Primaria	Cargo Actual:	Jefe de compras
Edad:	39	Sexo:	Masculino

Recomendación: Su nivel de aspiraciones es bajo, no se plantea nada ambicioso pues se antepone al fracaso. Es inseguro, desconfía de sí mismo y ve todo con pesimismo. Interiormente ha acumulado muchos fracasos que han sido originados por él mismo. Se sugiere para reforzar cualquier decisión que se cotejen los resultados de las competencias Comportamiento ante el Fracaso y Autoconfianza. Explorar a profundidad en la entrevista, así como también en las referencias laborales, para tener más respaldo y tomar una mejor decisión.