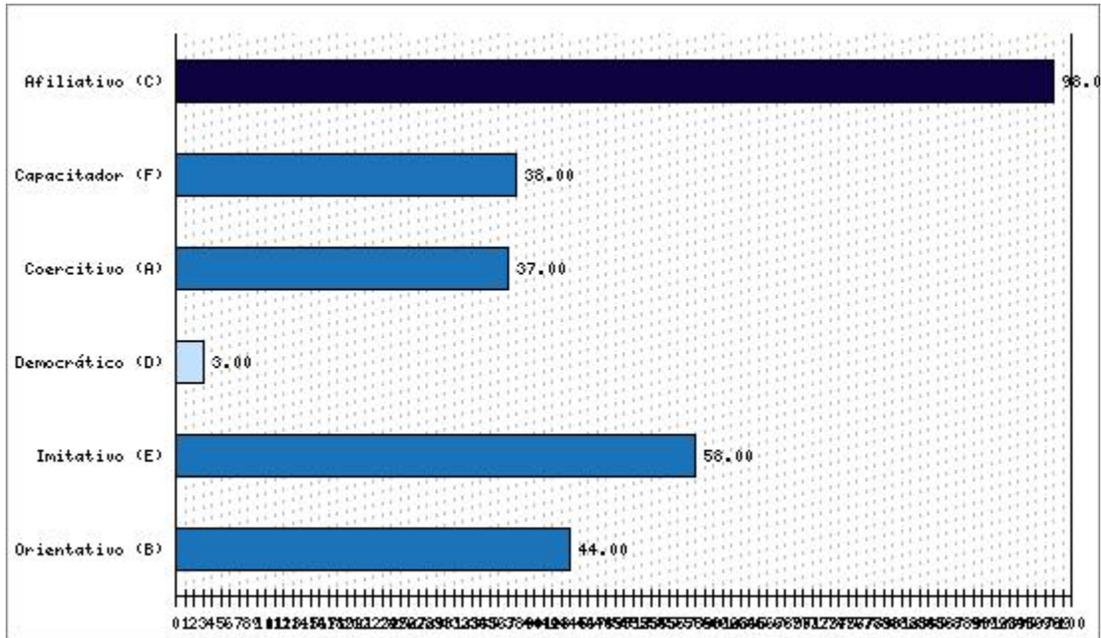


No. Identificación :	02303018
Nombres :	MARILIANA CLEOFE
Apellidos :	AEDO BARRAGAN
Dirección :	JR. ENRIQUE TORRES BELON NRO.127
Teléfono :	
Celular :	951533014
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ING. AGRÓNOMO
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1975-09-25

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	C	Afiliativo	98.00	75.14
2	F	Capacitador	38.00	45.36
3	A	Coercitivo	37.00	31.71
4	D	Democrático	3.00	52.57
5	E	Imitativo	58.00	59.50
6	B	Orientativo	44.00	31.36



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 16 de Febrero del 2016

Hora Evaluación : 08:53:20

Tiempo Utilizado : 21 minuto(s) 17 segundo(s)

### EVALUACIÓN PLAN DE SUCESIÓN ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO ELI - INVENTARIO DE ESTILOS DE LIDERAZGO

El Inventario de estilos de liderazgo mide su percepción de cómo maneja, dirige, motiva o controla a la gente en términos de 6 estilos de liderazgo: Coercitivo, orientativo, afiliativo, democrático, imitativo y capacitador.

#### Interpretación de la evaluación:

**Estilos Dominantes:** Son aquellos en los cuales la puntuación es de 10 puntos percentiles mayor a los otros puntajes obtenidos. Estos estilos son los que el individuo utiliza la mayor parte del tiempo. Puede existir más de un estilo dominante, esto quiere decir que probablemente el individuo alterne entre estos estilos, dependiendo de la situación o la gente con la que tenga que lidiar en un momento determinado.

**Estilos en reserva:** Son aquellos que tienen 10 puntos percentiles menos que los estilos dominantes, pero 10 puntos percentiles más que el resto de los puntajes. Estos estilos son usados ocasionalmente cuando el individuo considera o se da cuenta que sus estilos dominantes no son efectivos o apropiados para lidiar con un subordinado o una situación en particular.

#### AFILIATIVO



#### Nivel alto

Los líderes con un estilo afiliativo alto tienden a:

- Considerar que la preocupación por sus subordinados y por su popularidad personal es el aspecto más importante del trabajo de un líder/jefe
- No proveer una dirección clara, ni metas ni estándares.
- Proveer seguridad en el trabajo, beneficios adicionales (seguro de salud, tarjetas de descuentos) y beneficios adicionales de la oficina (áreas de recreación, servicios de comida, lavandería, guardería, gimnasio, etc) para mantener a sus subordinados felices y evitar conflictos que podrían ocasionar resentimientos.
- Premiar las características personales, y no el desempeño en la tarea, y castigar de manera muy esporádica.

#### CAPACITADOR



#### Nivel promedio

Los líderes con un estilo promedio de capacitador de "preparación para el desarrollo" tienden a:

- Preocuparse ocasionalmente por estándares altos de rendimiento, pero no comunicarlos de manera clara.
- Mirar eventualmente el trabajo de un líder/jefe como alguien que ayuda o enseña a los subordinados cómo mejorar su rendimiento y a animar su desarrollo profesional.
- Tender a dirigir pidiendo a los subordinados que se planteen sus propias metas, desarrolla planes, e identifica soluciones a los problemas en vez de plantearse metas específicas basadas en criterios de rendimiento o diciéndoles a los subordinados lo que tienen que hacer.

## COERCITIVO

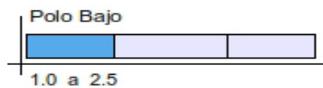


### Nivel promedio

Los líderes con un estilo coercitivo “has las cosas como yo te digo” promedio, tienden a:

- Proveer ocasionalmente una dirección clara, diciéndoles a sus subordinados lo que tienen que hacer, tendiendo a no escuchar o permitir que estos aporten demasiado.
- Tiende a esperar conformidad y obediencia inmediata por parte del subordinado.
- Controlar a veces de manera estrecha a los subordinados y para esto exigirles a menudo que les presenten varios reportes detallados de sus actividades.
- Tienden a dar retroalimentación negativa a sus subordinados y en ocasiones a denigrarles/mofarse de ellos, poniéndoles apodos, etc.
- Ocasionalmente motivan por medio de amenazas de disciplina o castigo.

## DEMOCRÁTICO

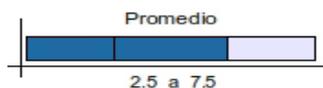


### Nivel bajo

Los líderes con un estilo participativo democrático bajo tienden a:

- No considerar que la dirección específica y la supervisión constante es necesaria una vez que la confianza ha sido establecida.
- No creer que los subordinados deben participar en decisiones que afecten a su trabajo, y deben tomar decisiones por consenso.
- No poner en espera sus reuniones para poder escuchar a sus subordinados.
- Podrían premiar el rendimiento adecuado y suelen dar retroalimentación negativa o castigo.

## IMITATIVO



### Nivel promedio

Los líderes con un estilo imitativo “haz como yo” nivel promedio, tienden a:

- Tener en ocasiones altos estándares, esperar a veces una dirección de calidad de vida basada en su libertad de elegir lo que le hace bien, a él mismo y a los otros, y sentirse dispuesto a liderar basándose en el ejemplo o en el modelamiento de conductas.
- Podría tener dificultad para delegar, Tiende a creer que pueden hacer su trabajo mucho mejor que sus subordinados; quitarles responsabilidad sobre las tareas a sus subordinados, hacer las tareas por sí mismos y/o volverse coercitivos cuando los subordinados experimentan muchas dificultades.
- Además, muestra poco agrado por las personas con un rendimiento pobre, lo que ocasiona que no siempre quieran desarrollar a sus subordinados.
- Podría llegar a ser un lobo solitario que no está dispuesto a coordinar sus actividades con sus jefes o pares, o a proveer mucho apoyo a sus subordinados.

## ORIENTATIVO



### Nivel promedio

Los líderes con un nivel promedio del estilo orientativo "firme pero justo" tienden a:

- Proveer ocasionalmente una dirección clara, pero suelen tener dudas sobre lo qué se espera de la persona o de su trabajo o sobre quién toma las decisiones finales.
- Solicitar, a veces, algún aporte por parte de los subordinados.
- Suele mirar a la influencia como una parte esencial del trabajo de un líder.
- Tiende a persuadir a los subordinados utilizando como arma el darles explicaciones de los "por qué" que están detrás de las decisiones y direcciones, en términos de los mejores intereses de los subordinados y de la organización.
- Podría en ocasiones, monitorear el rendimiento por áreas y hacer un balance entre la retroalimentación negativa y positiva.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo creo que cuando las metas de cada persona han sido planteadas, cada individuo debe tener la suficiente motivación para alcanzarlas.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Les pido a mis subordinados que se concentren en su auto-mejoramiento y desarrollo personal y que no se preocupen por el rendimiento de otros.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Cuando el plan de trabajo de un subordinado es inapropiado, yo le sugiero repensar el asunto para poner en ejecución otro plan.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo premio el buen trabajo y creo que el castigo por un mal rendimiento no sirve de mucho.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo sugiero maneras alternativas de hacer las cosas en vez de indicar como las haría yo.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Cuando mis subordinados me sugieren alternativas, no tardo demasiado en seleccionar cual alternativa es la que prefiero.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo creo que el desarrollar relaciones interpersonales cercanas con los subordinados es lo que destaca a un buen líder/gerente.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Cuando los subordinados fallan en su rendimiento, les hago saber porque fallaron de una forma calmada pero firme.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Pienso que los subordinados deben ser capaces de encontrar soluciones a las dificultades del trabajo por su propia cuenta.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Cuando tomo una decisión, intento persuadir a mis subordinados para que la acepten.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo creo que cuando las metas de cada persona han sido planteadas, cada individuo debe tener la suficiente motivación para alcanzarlas.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Cuando reprendo/sanciono a un subordinado, le hago saber exactamente qué fue lo que hizo mal.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo pienso que la disciplina estricta es importante para conseguir cumplir con el trabajo.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo creo que un líder popular es mejor que uno que no lo es.

Yo creo que el trabajo de un administrador es el motivar a los subordinados por medio de una retroalimentación sobre su desempeño.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Incito a mis subordinados a que actúen como asesores entre ellos cuando necesitan ayuda.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Cuando el plan de un subordinado es inapropiado, yo sugiero un cambio de pensamiento sobre el asunto para poder crear otro plan.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo pienso que la seguridad en el trabajo y los beneficios (adicionales) son importantes para la felicidad del empleado.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo desaliento los argumentos que puedan llevar a conflictos entre mis subordinados.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo confío en que mis subordinados llevaran a cabo planes que yo mismo he preparado.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Me importa más el lograr que mis subordinados sigan mi ejemplo, a que establezcan relaciones interpersonales cercanas conmigo.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo desaliento los argumentos que puedan llevar a conflictos entre mis subordinados.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Cuando tomo una decisión, intento persuadir a mis subordinados para que la acepten.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Cuando un subordinado no está de acuerdo conmigo, me tomo el tiempo de explicarle por qué quiero que algo se haga de cierta manera.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo pienso que la disciplina estricta es importante para conseguir cumplir con el trabajo.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo desaliento los argumentos que puedan llevar a conflictos entre mis subordinados.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo creo que el desarrollar relaciones interpersonales cercanas con los subordinados es lo que destaca a un buen líder/gerente.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Me importa más el lograr que mis subordinados sigan mi ejemplo, a que establezcan relaciones interpersonales cercanas conmigo.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Siempre doy órdenes en forma de sugerencia, pero pongo muy en claro lo que quiero.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Incito a mis subordinados a que actúen como asesores entre ellos cuando necesitan ayuda.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Cuando reprendo/sanciono a un subordinado, le hago saber exactamente que fue lo que hizo mal.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo sugiero maneras alternativas de hacer las cosas en vez de indicar como las haría yo.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Me enfoco en mejorar el rendimiento de mis subordinados, en vez de insistir en un nivel determinado de rendimiento.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

A pesar de siempre dar órdenes en forma de sugerencia, expreso claramente lo que quiero.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Estoy preocupado por mantener altos estándares de rendimiento y promuevo a los subordinados para que alcancen estos estándares.

**El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:**

Yo creo que un líder popular es mejor que uno que no lo es.

