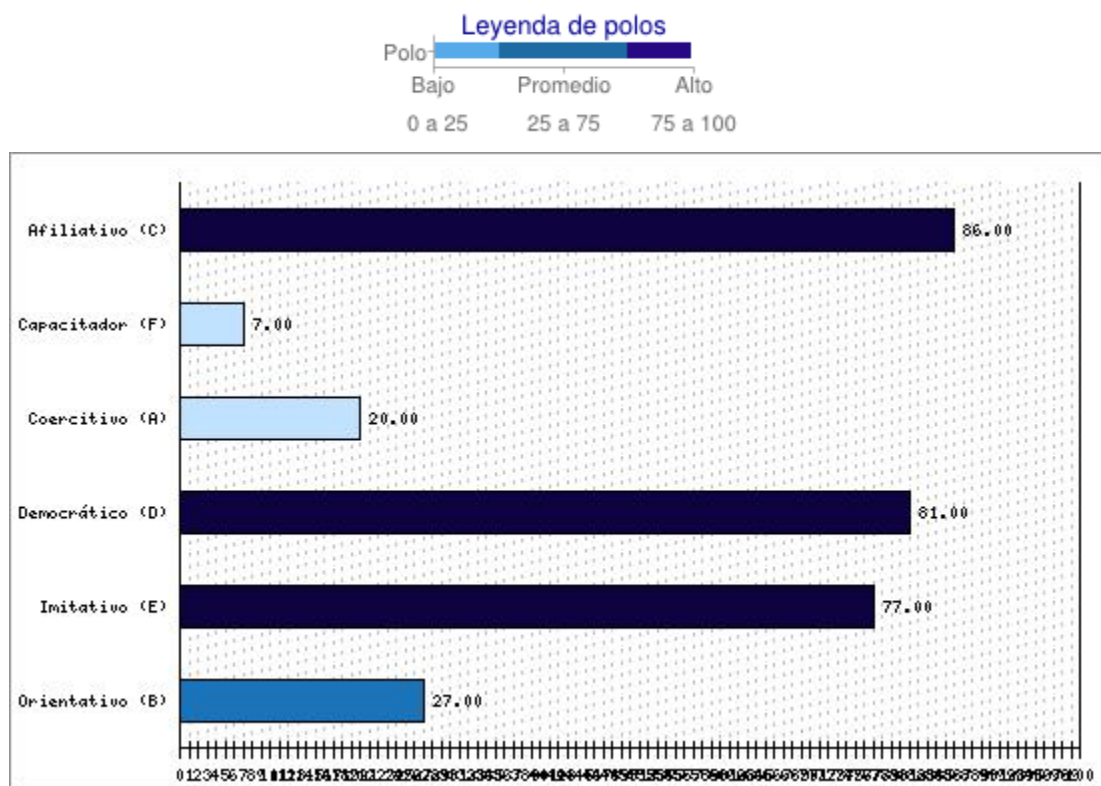


No. Identificación :	46369787
Nombres :	ANAPIERINA ANDREA
Apellidos :	SALAS QUENTA
Dirección :	JR. CELSO BRIONES 155
Teléfono :	944614973
Celular :	944614973
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	--
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1990-04-29

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	C	Afiliativo	86.00	76.14
2	F	Capacitador	7.00	48.29
3	A	Coercitivo	20.00	35.43
4	D	Democrático	81.00	43.71
5	E	Imitativo	77.00	54.86
6	B	Orientativo	27.00	32.43



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 18 de Febrero del 2016

Hora Evaluación : 06:48:29

Tiempo Utilizado : 12 minuto(s) 10 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

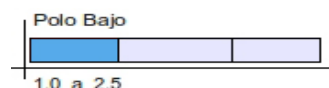


Nivel alto

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

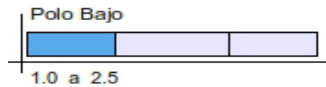


Nivel bajo.

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

- No preocuparse por estándares altos de rendimiento ni comunicarlos de manera clara.
- No mirar 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 plantearse metas específicas basadas en criterios de rendimiento y orientando a los subordinados en lo que tienen que hacer.

COERCITIVO



Nivel bajo

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

- No proveer una dirección clara, diciéndoles a sus subordinados lo que tienen que hacer; escuchan aportes de sus empleados.
- No esperan conformidad y obediencia inmediata por parte del subordinado.
- No controlan de manera estrecha a los subordinados ni les exigen a menudo que les presenten varios reportes detallados de sus actividades.
- Tienden a dar retroalimentación positiva a sus subordinados y nunca a denigrarles/mofarse de ellos, poniéndoles apodos, etc.
- Evitan amenazas de disciplina o castigo.

DEMOCRÁTICO



Nivel alto

Los líderes con un estilo participativo democrático alto tienden a:

- Considerar que la dirección específica y la supervisión constante es innecesaria una vez que la confianza ha sido establecida.
- Creer que los subordinados deben participar en decisiones que afecten a su trabajo, y deben tomar decisiones por consenso.
- Poner en espera sus reuniones para poder escuchar a sus subordinados.
- Premiar el rendimiento adecuado y rara vez dar retroalimentación negativa o castigo.

IMITATIVO

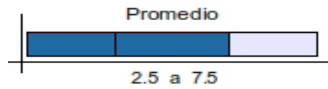


Nivel alto.

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

- Tener altos estándares, esperar 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 liderar basándose en el ejemplo o en el modelamiento de conductas.
- Tener dificultad para delegar, 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.
- Tener poco agrado por las personas con un rendimiento pobre, lo que ocasiona que no quieran desarrollar a sus subordinados.
- 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:

Yo siento que la supervisión insistente no es necesaria en una situación en la que mis subordinados discuten por problemas/asuntos de trabajo.

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:

Yo premio el buen trabajo (desempeño) y pienso que el castigo por bajo rendimiento debe hacerse con límites.

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:

Siento que no es necesario supervisar en una situación en la que mis subordinados discuten sobre problemas de trabajo.

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

Insisto en que los subordinados proporcionen reportes detallados de sus actividades.

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

Pienso que los subordinados deben ser capaces de superar obstáculos por si mismos sin ser desalentados por contratiempos (tropiezos).

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 pienso que las personas se desarrollan mejor cuando se les da la oportunidad de participar.

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:

Cuando el plan de trabajo de un subordinado no es el apropiado, yo sugiero reconsiderarlo y analizarlo nuevamente para poder crear otro plan.

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 llevarán a cabo planes que yo mismo he preparado.

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

Yo creo que los sentimientos y derechos de mis subordinados son más importantes que el trabajo que tienen a la mano por hacer.

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:

Pienso que los subordinados deben ser capaces de superar obstáculos por sí mismos sin ser desalentados por contratiempos (tropiezos).

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

Pienso que el sancionar a los empleados hace más mal que bien.

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:

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

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

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

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:

Yo pienso que los subordinados deben encontrar soluciones a las dificultades del trabajo por su propia cuenta.

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

Tiendo a confiar más en el consenso del grupo que en el control directo o la supervisión.

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:

Insisto en que los subordinados proporcionen reportes detallados de sus actividades.

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

Yo pienso que los planes de trabajo deberían representar las ideas de mis subordinados.

