

No. Identificación :	0917483786
Nombres :	IVAN JOSE
Apellidos :	MORA LEON
Dirección :	CIUDAD CELESTE
Teléfono :	2184129
Celular :	0993235977
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1978-02-25

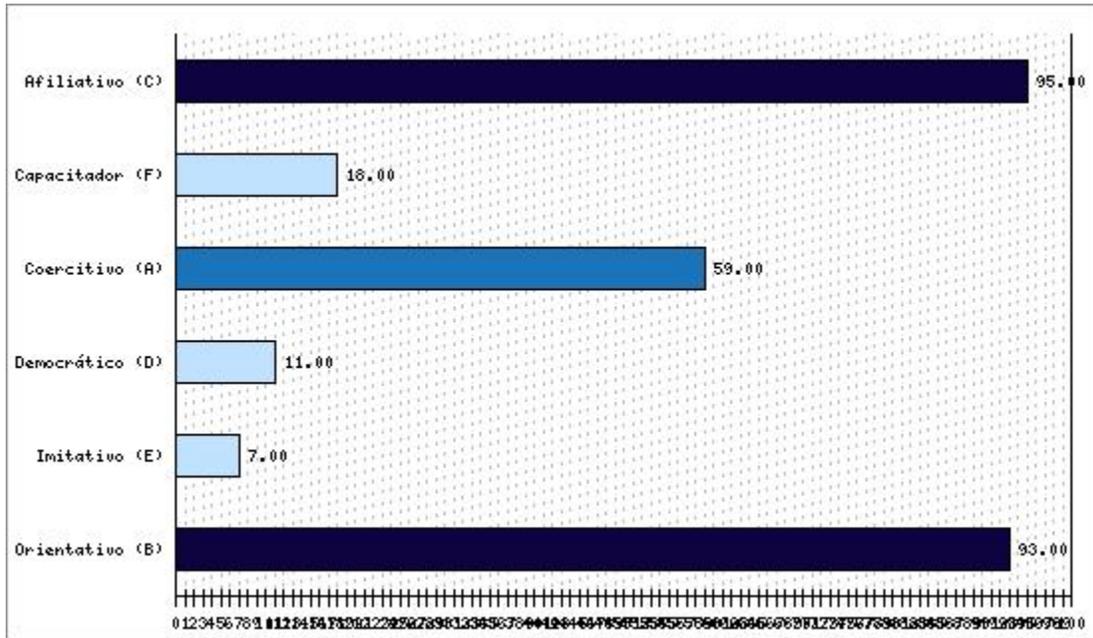


Resumen General

Leterago

GERENTE DE DISTRITO BATERÍA PSICOMÉTRICA

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	C	Afiliativo	95.00	81.00
2	F	Capacitador	18.00	22.14
3	A	Coercitivo	59.00	55.86
4	D	Democrático	11.00	21.86
5	E	Imitativo	7.00	39.29
6	B	Orientativo	93.00	72.43



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 19 de Agosto del 2015

Hora Evaluación : 09:27:34

Tiempo Utilizado : 15 minuto(s) 20 segundo(s)

GERENTE DE DISTRITO BATERÍA PSICOMÉTRICA 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

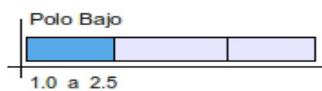


Nivel alto

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

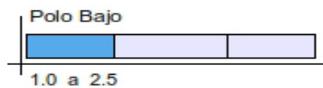


Nivel promedio

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.
- Ocasionalmete motivan por medio de amenazas de disciplina o castigo.

DEMOCRÁTICO

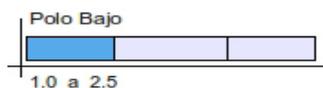


Nivel bajo

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 bajo

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

- Tener bajos estándares, no considerar que su calidad de vida puede ser un referente para los demás y por tanto no es un modelo a seguir.
- Delega con facilidad, confiar en que cualquier subordinado puede hacer su trabajo y pueden hacer las tareas por sin tener en cuenta que pueden experimentar dificultades.
- No evaluar el trabajo desarrollado por sus subordinados.
- Al delegar puede llegar a confundir sus funciones

ORIENTATIVO



Nivel alto

Los líderes con un nivel alto en el estilo orientativo “firme pero justo”, tienden a:

- Proveer una dirección clara, con tino, pero sin tener dudas sobre lo que se espera de la persona o de su trabajo o sobre quién toma las decisiones finales.
- Solicitar algún aporte por parte de los subordinados.
- Mirar a la influencia como una parte esencial del trabajo de un líder.
- 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.
- Monitorear el rendimiento por áreas y hacer un balance entre la retroalimentación negativa y positiva.

