

Decision Dynamics **Modelo de Estilos de Decisión™**

StyleView™ Informe Preferencias Tipo de Actividad

© 1983-2014 Decision Dynamics.
Todos los derechos reservados.
www.decisiondynamics-sa.com

Decision Dynamics es líder en metodología y herramientas para el desarrollo estratégico de recursos humanos que facilita y mejora la interacción entre las personas y las organizaciones. Nuestra aproximación científico-estadística se basa en más de 40 años de investigación continua y aplicación en diversas empresas. Nuestros clientes ya han implementado nuestras soluciones para obtener perfiles profesionales y desarrollar a más de un millón de empleados en todo el mundo.



Entregado por Decision Dynamics SA
info@decisiondynamics-sa.com
www.decisiondynamics-sa.com
Tel. +56 222447244

Contenido de su informe

En la siguiente sección, usted verá los resultados de la evaluación de sus preferencias de tipo de actividad, expresadas en términos de energía mental. Para cada una de las cuatro categorías de actividad, su perfil muestra:

- La cantidad de energía mental que usted cree o siente que utiliza en un tipo de actividad.
- La cantidad de energía mental que usted preferiría utilizar en esa actividad si la decisión dependiera de usted.

Es importante considerar que su perfil representa un momento determinado en el tiempo que puede, y probablemente, va a cambiar a medida que se familiarice más con sus actividades o se encuentre con situaciones nuevas en donde enfrente responsabilidades y tareas distintas. Los gráficos y el texto indican el grado de diferencia o similitud entre la cantidad de energía mental que usted dice que utiliza ahora y la cantidad que preferiría utilizar.

Aspectos básicos de las preferencias tipo de actividad

Las preferencias de tipo de actividad exploran el grado en que a usted le gusta y motiva hacer cosas de manera compleja versus menos compleja. A la mayoría de nosotros nos gusta tener cierta complejidad en nuestras actividades porque cuando las cosas carecen de ella, nos sentimos aburridos y poco estimulados. A medida que las tareas y situaciones pasan de ser extremadamente simples a más complejas, nos sentimos más estimulados, interesados y mentalmente vivos. No obstante, cuando las tareas y situaciones se tornan más y más complejas, en algún momento pasamos de sentirnos vivos y estimulados a agobiados y abrumados. Todos tenemos ciertos puntos en donde la complejidad es la "perfecta", y nos sentimos extremadamente cómodos al lidiar con ella cuando estamos cercanos a estos puntos.

Los puntos de complejidad "perfecta" o su "zona de confort" pueden ser muy diferentes a las de las personas con las que usted trabaja. Las personas difieren en la cantidad de complejidad que quieren manejar; por lo que puede que haya ocasiones en donde para usted, las cosas recién se están volviendo interesantes, pero otra persona ya se siente agobiada por la situación. Todos hemos visto esto. Por ejemplo, hay personas a las que les encanta sumergirse en un problema o enigma y utilizar mucha energía para tratar de resolverlos. Ante el mismo problema, hay otras personas que preferirían ni molestarse con él.

Muchas personas son bastante selectivas con respecto a, no sólo cuánta complejidad prefieren manejar, sino también qué tipo de complejidad. Por ejemplo, algunas personas preferirían trabajar con análisis complejos de datos, en vez de complejidades que involucran la gestión de personas. A otras personas en cambio, les gustan las complejidades de interactuar con otros, pero no les gusta ocupar su energía para encontrar soluciones a problemas técnicos o tener que manejar asuntos logísticos.

Cuando llevamos a cabo una tarea sencilla, requerimos de menos energía mental de la que usamos para una tarea difícil. Por lo que otra forma de pensar sobre la motivación que tenemos para manejar complejidades es en término de cuanta energía mental preferimos utilizar en un tipo de actividad particular. Decir que a usted le gusta dedicar mucha energía mental en una actividad es lo mismo que decir que su motivación o preferencia por esa actividad es alta.

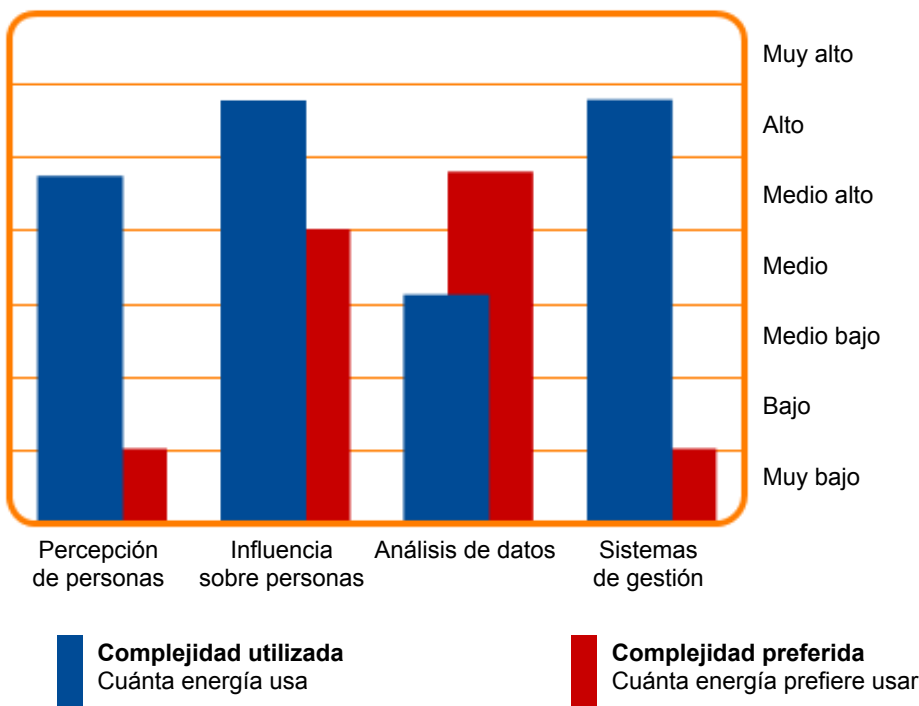
Su perfil le proporcionará información importante sobre cuán cómodo, incómodo o abrumado se siente por las complejidades de cada una de las distintas actividades.

Para obtener más información sobre el Decision Dynamics Modelo de Estilos de Decisión™ por favor visítenos en: www.decisiondynamics-sa.com



Preferencias tipo de actividad

Su perfil muestra cómo usted percibe el nivel de complejidad en su trabajo.



Percepción de personas Su perfil indica que usted invierte una cantidad moderadamente alta de energía mental para entender a los demás. Usted suele evaluar a las personas interpretando señales sutiles de sus conductas, mientras también toma en cuenta algunas cualidades que no son percibidas a simple vista. Su preferencia es más baja. Esto indica que usted prefiere interpretar a las personas tal y como se ven. Es posible que usted prefiera no invadir la privacidad de las personas y se sienta más cómodo tratando con aquellas que son muy similares a usted. Al parecer, usted está empleando más energía mental en esta actividad de la que preferiría. Es probable que esto lo haga sentir mucha tensión.

Influencia sobre personas Su perfil sugiere que usted invierte una cantidad alta de energía mental para influir sobre los demás; utilizando muchas técnicas que demandan bastante energía, como por ejemplo persuasión discreta, motivación y participación para influir en el comportamiento de otros. Su preferencia es un poco más baja. Esto indica que usted se siente cómodo utilizando métodos moderados de persuasión y participación para influenciar a otros, aunque probablemente no le gustaría involucrarse en algo que usted describiría como "político". Pareciera que usted está empleando un poco más energía mental en esta actividad de la que preferiría. Es probable que esto lo haga sentir un poco de tensión.

Análisis de datos Su perfil indica que usted siente que está invirtiendo una cantidad moderadamente baja de energía mental en el análisis de ideas técnicas o información, basándose principalmente en información disponible de forma inmediata y, tal vez, en un marco conceptual relativamente simple. Su preferencia es un poco más alta. Indica que usted prefiere trabajar con un conjunto de datos o información relativamente complejos que requieran conocimientos y principios especializados para poder interpretarlos. Es posible que usted tenga un poco más de energía mental para emplear en esta actividad en relación a la que actualmente utiliza. Esto podría hacerlo sentir muy poco desafiado en este momento.

Sistemas de gestión Su perfil muestra que usted siente que está utilizando mucha energía mental en la gestión de logística, intentando organizar distintas prioridades, y monitoreando y haciendo seguimiento de muchas tareas en forma simultánea. Su preferencia es mucho más baja. Esto indica que usted prefiere concentrar su energía mental en una sola tarea o proyecto a la vez, antes involucrarse en otros. Al parecer, usted está empleando mucha más energía mental en esta actividad de la que preferiría. Es probable que esto lo esté haciendo sentir agobiado.



Preferencias tipo de actividad

Las preferencias de tipo de actividad no sólo difieren entre personas, también lo hacen en la misma persona. Aquí nos enfocamos en las preferencias de complejidad en cuatro tipos de actividades: Percepción de personas, Influencia sobre personas, Análisis de datos y Sistemas de gestión. A continuación más información sobre cada una de ellas:

Percepción de personas explora el proceso de evaluar a otras personas con las que uno interactúa – intentando descubrir qué los motiva. La percepción de personas está relacionada con la cantidad de energía mental que se invierte en entender a los demás. Mientras más dimensiones se utilicen para entender a alguien, y mientras más abstractos y sutiles sean los factores empleados, más complejo es el proceso de percepción de personas.

- Poca complejidad en este ámbito indica que la persona prefiere centrarse en su propia percepción de los demás, la cual involucra fijarse en unas pocas características simples y básicas que son fácilmente observables. Por ejemplo: ser inteligente o tonto, simpático o antipático.
- Mucha complejidad en este ámbito indica que la persona prefiere ver más allá de las conductas superficiales y categorizaciones simples para entender a otras personas, posiblemente empleando una variedad de conceptos como por ejemplo: la velocidad, la agilidad, la apertura a nuevas ideas, la sociabilidad, habilidades de negociación y estilo de liderazgo.

Influencia sobre personas está relacionado con la energía mental utilizada para influenciar a las personas. Este tipo de complejidad está asociada con el proceso de tener un impacto sobre las ideas, actitudes y conductas de los demás. Las preferencias de tipo de actividad en este ámbito, influyen en el estilo de liderazgo y persuasión de una persona, cómo enfrentamos las negociaciones, además de cómo resolvemos conflictos.

- Poca complejidad en este ámbito indica que la persona prefiere usar pocos métodos para ejercer influencia, que sean simples y directos; por ejemplo: decirle a los demás qué hacer o simplemente decir qué cree o desea.
- Mucha complejidad en este ámbito indica que la persona prefiere usar una variedad de técnicas, incluyendo métodos sutiles e indirectos para poder influenciar a otros. Normalmente esto significa comunicarse de forma efectiva, emplear técnicas de persuasión y diferentes tipos de estímulos y recompensas. En términos de estilo de liderazgo, suele indicar una preferencia para tomar decisiones de forma participativa.

Análisis de datos está relacionada con la variedad de conceptos y fuentes de información que usa una persona para evaluar e interpretar situaciones, cosas o eventos. Las preferencias de tipo de actividad en este ámbito, influyen en el nivel de pensamiento abstracto que emplea una persona.

- Poca complejidad en este ámbito indica que la persona prefiere enfocarse en pocos aspectos que sean claros u obvios en una situación o cosa. Evitan el uso de ideas conceptuales complejas, no les interesa buscar y examinar datos, y se apoya en la realidad y en hechos concretos.
- Mucha complejidad en este ámbito indica una preferencia por analizar situaciones o cosas en profundidad. A menudo, la persona usa principios o conceptos abstractos para interpretar la información, y disfruta de este proceso. También le gusta usar información de distinto tipo y jugar con conceptos abstractos, buscando relaciones entre las cosas.

Sistemas de gestión está relacionada con la energía mental empleada en el manejo de actividades logísticas. Este ámbito incluye procesos para organizar y coordinar eventos, el desarrollo de planes, gestión logística, además del uso de sistemas y procedimientos de seguimiento, ajuste y procesos de control.

- Poca complejidad en este ámbito indica que la persona prefiere manejar uno o dos procesos que sean fáciles de monitorear, controlar y que no requieran planes complicados. La persona organizará eventos de forma espontánea y favorecerá el uso de algunas técnicas informales (ej. notas, memoria) para planear y hacer seguimiento de las actividades.
- Mucha complejidad en este ámbito indica que la persona disfruta formulando planes complejos para organizar procesos (ej. un proceso nuevo de manufactura) y/o eventos (ej. una conferencia profesional). A la persona le gusta manejar múltiples prioridades, también diseñar y utilizar sistemas elaborados para recopilar y analizar datos que permiten identificar patrones y controlar muchos procesos a la vez (ej. órdenes de compra, inventarios, tasas de utilización de equipos e indicadores de producción).



Más de 40 años de investigación y un millón de usuarios satisfechos

Decision Dynamics es líder en metodologías y herramientas para el desarrollo estratégico de recursos humanos que facilita y mejora la interacción entre las personas y las organizaciones. Nuestra aproximación científico-estadística se basa en más de 40 años de investigación continua y aplicación en diversas industrias. Nuestros clientes ya han implementado nuestras soluciones para obtener perfiles profesionales y desarrollar a más de un millón de empleados en todo el mundo.

Decision Dynamics fue fundada por dos psicólogos organizacionales de las universidades de Princeton y Yale. Poco después comenzaron a prestar sus servicios a organizaciones y empresas reconocidas internacionalmente por sus desafiantes proyectos tales como la NASA, The Aerospace Corporation y Rockwell.

Nuestros esfuerzos de investigación e innovación continúan desarrollándose a través de Decision Dynamics Research, cuyo objetivo es mantenerse como líderes en metodología aplicando tecnología de punta para proporcionar soluciones prácticas, cuantificables y de rápido impacto. Nuestros clientes cuentan con acceso inmediato y directo a las últimas aplicaciones y herramientas desarrolladas para las demandas de las compañías de hoy.

Decision Dynamics apoya las iniciativas que apuntan a fortalecer el compromiso y mejorar el rendimiento en la organización. Junto a nuestra red global de socios y colaboradores, proveemos herramientas para obtener perfiles profesionales, instancias de formación y capacitación, y servicios de consultoría.

Las herramientas y soluciones de Decision Dynamics pueden apoyarlo a:

- > Fortalecer el compromiso y satisfacción de los empleados
- > Dirigir y apoyar el proceso de selección y reclutamiento
- > Identificar y desarrollar el liderazgo
- > Apoyar el desarrollo de carrera y coaching
- > Formar y desarrollar equipos de trabajo

