

TEST: Por Favor responda cada aseveración lo más objetivamente posible.

Prof. María T. MalvacíasG.

(0): Nunca ; **(1):** A veces ; **(2):** Muchas Veces ; **(3):** Siempre.

1. ()	Estoy pendiente de los criterios de otros para opinar o actuar	45 ()	Acepto las actitudes confusas u opiniones inciertas de otros.
2. ()	Procuro convencer a otros que tengo la razón.	46 ()	Pido directamente lo que quiero y necesito.
3. ()	No me gusta hablar de mis sentimientos.	47 ()	Investigo todas las posibles opciones.
4. ()	Desvío la conversación para no contestar preguntas comprometedoras.	48 ()	Acepto cambios sin problemas.
5. ()	Escucho Cuidadosamente a los demás para poder comprenderlos.	49 ()	Evito una discusión hasta donde sea posible.
6. ()	Tengo buen criterio de juicio y evaluación.	50 ()	Dicen que soy crítico o difícil de complacer.
7. ()	Soy concreto, específico y preciso al comunicarme.	51 ()	Valoro la objetividad sobre todas las cosas.
8. ()	Estoy dispuesto a cambiar mi punto de vista u opinión.	52 ()	Me es difícil concentrarme por mucho tiempo.
9. ()	Evito decir cosas que podrían incomodar a los demás.	53 ()	Soy empático y comprensivo al conversar.
10. ()	Encuentro fallas en lo que dicen y argumentan los demás.	54 ()	Puedo decir "NO" sin vacilar después.
11. ()	No creo en algo hasta que me muestran pruebas de que es así.	55 ()	Logro distinguir entre lo esencial y lo accesorio.
12. ()	Tiendo a divagar o a cambiar de tema cuando converso.	56 ()	Hablo de mis cosas auténticamente y sin rodeos.
13. ()	Comprendo y respeto los valores y creencias diferentes a los míos.	57. ()	Procuro complacer a la persona con quien converso.
14. ()	Soy ordenado y disciplinado al exponer mis ideas cuando converso.	58. ()	Evalúo lo que me dicen según mis valores personales.
15. ()	Fijo metas realistas y claras en una negociación.	59 ()	Muestro poca emoción.
16. ()	Busco métodos y soluciones innovadoras o diferentes.	60 ()	Hablo impulsivamente.
17. ()	Me conformo con lo que dicen o quieren la mayoría.	61 ()	Procuro establecer una buena relación antes de tratar un tema.
18. ()	Juzgo rápidamente, aún cuando no tenga todos los datos.	62 ()	Doy mi opinión aún cuando ésta sea impopular.
19. ()	Busco persuadir y convencer utilizando la lógica en cualquier situación.	63 ()	Tiendo a analizar todo lo que me sucede.
20. ()	Tiendo a hacer comentarios y preguntas fuera de contexto.	64 ()	Me gusta enfrentarme con nuevos desafíos y problemas.
21. ()	Busco reconciliar diferencias de opinión o de valores.	65 ()	Me dejo manipular o influenciar con sentimientos de culpa.
22. ()	Soy bueno para evaluar resultados y rendimientos.	66 ()	Soy muy estricto en cuestiones morales y éticas.

23	<input type="checkbox"/> Hago todas las averiguaciones y me informo antes de analizar algo.	67	<input type="checkbox"/> Busco la causa de todo cuando converso con alguien.
24	<input type="checkbox"/> Soy espontáneo y creativo.	68	<input type="checkbox"/> Cambio de idea o de parecer si alguien es muy persuasivo.
25	<input type="checkbox"/> Uso indirectas o comentarios, entre chistes y bromas.	69	<input type="checkbox"/> Reconozco y resalto el valor de la persona con quien hablo.
26	<input type="checkbox"/> Uso mi autoridad para lograr lo que considero lo mejor.	70	<input type="checkbox"/> Apelo el sentido e justicia en los demás.
27	<input type="checkbox"/> Procuro justificar o explicar mis errores.	71	<input type="checkbox"/> Soy hábil para seguir instrucciones lógicas paso a paso.
28	<input type="checkbox"/> Hago bromas y chistes cuando discuto.	72	<input type="checkbox"/> Converso con explosiones de energía.
29	<input type="checkbox"/> Muestro calor humano y compasión cuando converso.	73	<input type="checkbox"/> Hago favores no solicitados
30	<input type="checkbox"/> Respeto y hago respetar la ética personal y/o profesional.	74	<input type="checkbox"/> Procuro motivar al otro a que haga lo que yo quiero.
31	<input type="checkbox"/> Sintetizo e integro ideas.	75	<input type="checkbox"/> Confío poco en la inspiración y la intuición.
32	<input type="checkbox"/> Alivio la tensión grupal o familiar con mi alegría.	76	<input type="checkbox"/> Me aburro cuando se acaba la novedad de algo o alguien.
33	<input type="checkbox"/> Tiendo a adivinar lo que quieren o lo que quieren decir los demás.	77	<input type="checkbox"/> Muestro tolerancia y comprensión hacia otros.
34	<input type="checkbox"/> Quiero ganarle al otro en un debate o discusión.	78	<input type="checkbox"/> Cumpló lo que me comprometo a cumplir.
35	<input type="checkbox"/> Dicto cátedra o sermoneo cuando lo considero necesario.	79	<input type="checkbox"/> Soy muy sistemático y ordenado cuando discuto.
36	<input type="checkbox"/> Uso la "coquetería" y/o la galantería para lograr lo que quiero del otro.	80	<input type="checkbox"/> Me proyecto hacia el futuro en las conversaciones.
37	<input type="checkbox"/> Elogio y felicito libremente a las personas que se lo merecen.	81	<input checked="" type="checkbox"/> Me siento defraudado si no recibo los elogios merecidos.
38	<input type="checkbox"/> Me molestan y enfrento las congruencias e inconsistencias en otros.	82	<input type="checkbox"/> Uso amenazas abiertas o disfrazadas para que me cumplan.
39	<input type="checkbox"/> Uso la lógica en mi razonamiento.	83	<input type="checkbox"/> Resalto las fallas de lógica en los argumentos de los demás.
40	<input type="checkbox"/> Soy descomplicado y sencillo en mi manera de hablar.	84	<input type="checkbox"/> Soy temperamental y cambiante.
41	<input type="checkbox"/> Tiendo a decir "Si" aún cuando preferiría decir que "NO".	85	<input type="checkbox"/> Soy sensible a los demás.
42	<input type="checkbox"/> Adopto posiciones moralistas o legalistas ante los sucesos.	86	<input checked="" type="checkbox"/> Estoy dispuesto a regatear o negociar diferencias.
43	<input type="checkbox"/> Me fijo en detalles, aunque sean superfluos o sin importancia.	87	<input type="checkbox"/> Evalúo todos los pro y los contra antes de decir algo.
44	<input type="checkbox"/> Cambio rápidamente de estado de ánimo o de humor.	88	<input type="checkbox"/> Mi entusiasmo motiva a la gente.

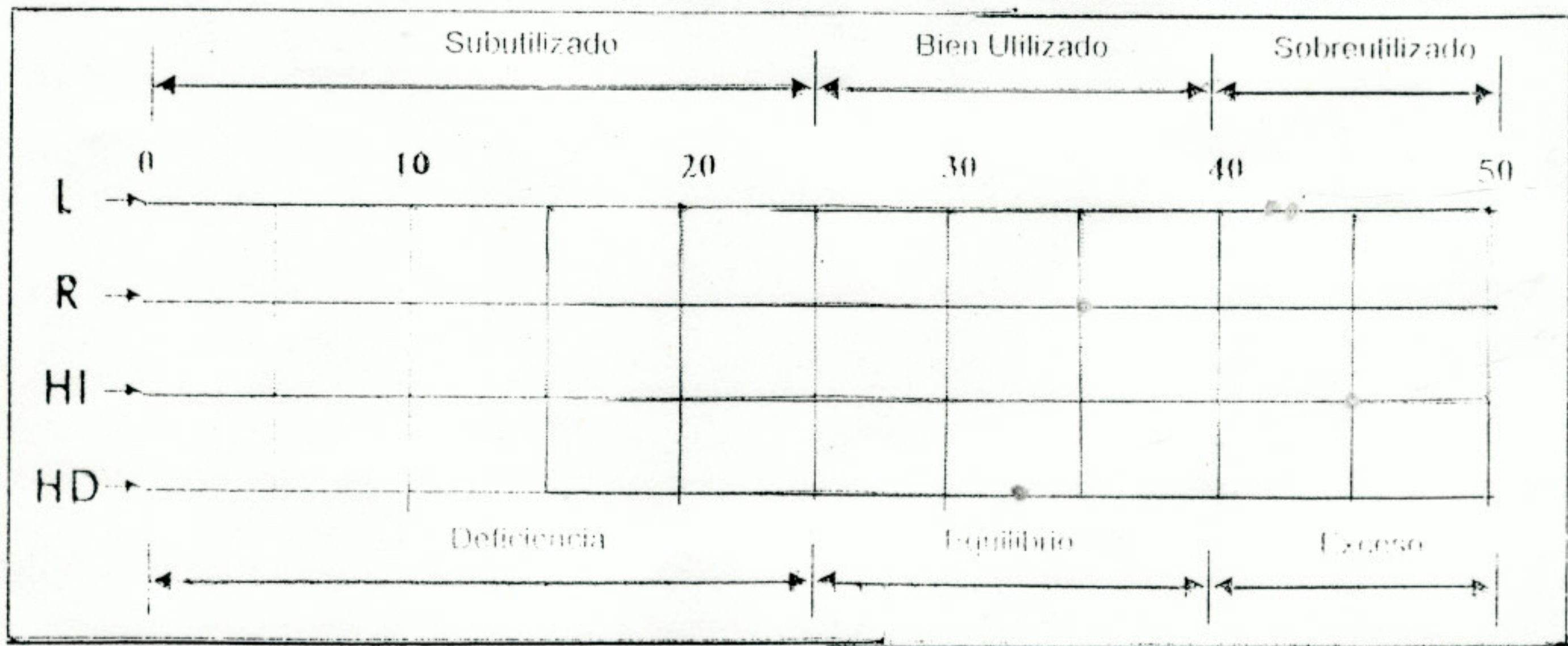
...Ahora, translada los valores a este formato luego realiza la sumatoria de los valores para cada columna



Columna "L" Columna "R" Columna "HI" Columna "HD"

1	2	2	3	3	1	4	3
5		6	3	7	4	8	1
9		10	2	11		12	2
13		14	2	15	3	16	2
17		18	1	19	3	20	2
21		22	3	23	2	24	2
25		26	0	27	1	28	1
29		30	3	31	3	32	3
33		34	1	35	2	36	2
37		38	0	39	3	40	3
41		42	1	43	3	44	
45		46	2	47	3	48	1
49		50	2	51	3	52	1
53		54		55		56	2
57		58	3	59	2	60	1
61		62		63	2	64	3
65		66	2	67		68	1
69		70	3	71	3	72	2
73		74	2	75	1	76	
77		78	3	79	3	80	
81		82	3	83	2	84	
85		86		87		88	2
$\Sigma L =$		$\Sigma R =$		$\Sigma HI =$		$\Sigma HD =$	

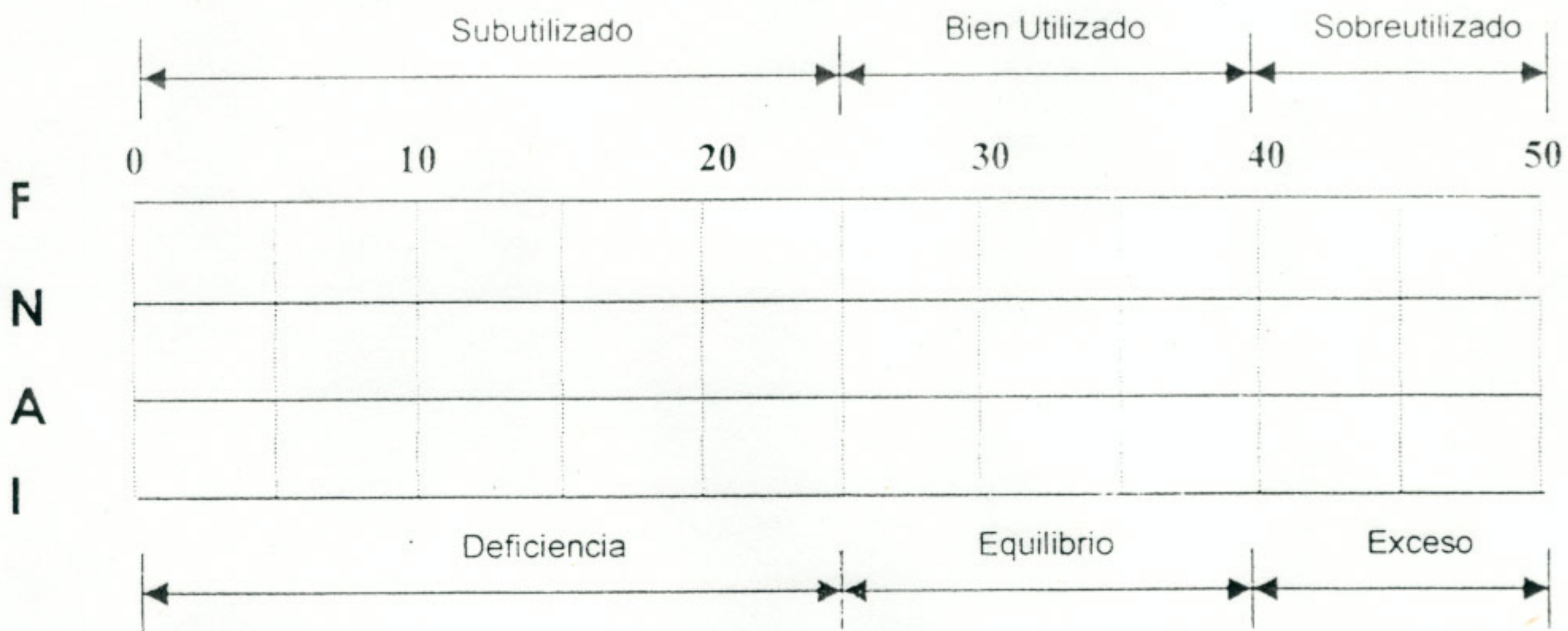
...Ahora, con los totales, construyamos el gráfico de nuestro perfil de USO CEREBRAL:



NOMBRE: _____ FECHA: ____ / ____ / ____

PERFIL DE USO CEREBRAL:

Instrucciones: Por favor, ahora traslade los valores obtenidos para cada uno de los estilos a la línea correspondiente, colocando un punto sobre el eje respectivo. Luego, trace una línea que una dichos puntos. Posteriormente encierre en un triángulo el valor más alto, y en un círculo el más bajo.



NOTA IMPORTANTE: Si todos o algunos de los puntajes obtenidos son superiores a cuarenta (40), se debe a la normal defensividad al responder algunas preguntas del cuestionario. Sin embargo, en este caso, puede serle útil el análisis del puntaje más alto y el más bajo obtenido. El(los) puntaje(s) más alto se refiere al subsistema cerebral predominante y el(los) puntaje(s) más bajo al subsistema con deficiencia de uso. Los puntajes ideales están dentro del rango de (25 a 35).

AUTODIAGNÓSTICO:

Mi predominancia de uso cerebral es : _____

Mis subsistemas cerebrales equilibrados son : _____

Mis subsistemas cerebrales deficientes son : _____

Recomendaciones : _____



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA DEFENSA
UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL POLITECNICA
DE LA FUERZA ARMADA
DECANATO DE INVESTIGACIONES Y POSTGRADO

DINÁMICA: PLAN DE ACCIÓN

Nombre: _____ Fecha: _____

Consideraciones previas al preparar tu plan de acción:

- + Tener clara cuál es la situación actual, cuál es/son los objetivos a largo plazo, y alinear los objetivos a corto plazo en relación con las acciones encaminadas a alcanzar el/los objetivo/s deseado/s.
- + Tener clara las características/competencias asociadas con la posición que ocupa en la organización.
- + Saber cuáles son sus fortalezas que lo apoyan como líder.
- + Conocer cuáles son las áreas de oportunidad, que al fortalecerlas le puede servir de apoyo en su función de líder.
- + Poseer claridad sobre las áreas a las cuáles dirigirse, y las acciones que hay que llevar a cabo para lograr los avances deseados en wwsu desarrollo como líder.

Objetivos a largo plazo:

Objetivos a corto plazo:

Reconocer las fortalezas:

1. _____
2. _____
3. _____

Reconocer las áreas de oportunidad:

1. _____
2. _____
3. _____

Reflexión: ¿Cómo le apoyan estas fortalezas y cómo impactan las áreas de oportunidad en su desarrollo personal?

Áreas que hay que fortalecer:
