



## Perfil Personal

Nombre:

Fecha:

Alexandre Crispi Siqueira

20/05/2016

Organización:

Grupo:

SOAR Global Institute

Certificação Orlando - Maio/2016

Empresa:

[www.soargi.com](http://www.soargi.com)

Copyright © SOARGI • 1993-2016 • Prof. Anthony B. Portigliatti, Ph.D

## GRÁFICO DE INTENSIDAD DE RASGOS

Este Gráfico de Intensidad de Rasgos le proporciona una representación visual de los rasgos de su temperamento básico. Su Perfil Primario está trazado sobre la gráfica en color verde y la adaptación al medio se indica por medio de barras en color azul. Este gráfico le proporciona la intensidad de cada rasgo; esto es, mientras más se aleje de la línea media, más intenso es el rasgo. El informe computadorizado le brinda una descripción detallada de su temperamento, su manera de comunicación, su estilo de liderazgo, los factores que lo motivan y aquellos que lo desmotivan, su nivel de energía, la adaptación al ambiente y el nivel de estrés.

Dominante		Extrovertido		Paciente		Analítico	
54		54		54		54	
53	Dominador	53	Elocuente	53	Apático	53	Abnegado
52	Intrépido	52	Rebosante	52	Despreocupado	52	Cauteloso
51	Audaz	51	Vivaz	51	Tolerante	51	Perfeccionista
50	Cínico	50	Fervoroso	50	Inactivo	50	Evita Cambios
49	Superior	49	Promovedor	49	Pausado	49	Juicioso
48		48		48		48	
47		47		47		47	
46		46		46		46	
45	Valiente	45	Presuasivo	45	Persistente	45	Mnucioso
44	Autoritario	44	Animado	44	Artístico	44	Disciplinado
43	Franco	43	Excitante	43	Pacífico	43	Dedicado
42	Fuerte	42	Simpático	42	Amable	42	Sensible
41	Inquisitivo	41	Demostrativo	41	Consistente	41	Escrupuloso
40	Exigente	40	Confiado	40	Cooperador	40	Metódico
39		39		39		39	
38		38		38		38	
37		37		37		37	
36	Competitivo	36	Entusiasta	36	Sereno	36	Fiel
35	Seguro de si mismo	35	Convincente	35	Apacible	35	Cuidadoso
34	Positivo	34	Amistoso	34	Constante	34	Cumplidor
33	Directo	33	Comunicativo	33	Confiable	33	Responsable
32	Decidido	32	Divertido	32	Estable	32	Confiable
31	Organizador	31	Optimista	31	Calmado	31	Detallista
30		30		30		30	
29		29		29		29	
28	Mas	28	Mas	28	Mas	28	Mas
27		27		27		27	
26	Flexible	26	Flexible	26	Flexible	26	Flexible
25		25		25		25	
24		24		24		24	
23	Pacífico	23	Privado	23	Orientado hacia acción	23	Deshinibido
22	Plácido	22	Formal	22	Expontáneo	22	Impulsivo
21	Tranquilo	21	Reservado	21	Inquieto	21	No Detallista
20	Gentil	20	Contemplativo	20	Activo	20	Generalista
19	Agradable	19	Creativo	19	Le gusta el cambio	19	Flexible
18	Complaciente	18	Callado	18	Ambicioso	18	Abierto
17		17		17		17	
16		16		16		16	
15	Moderado	15	Imaginativo	15	Rápido	15	Muy Independiente
14	Indeciso	14	Serio	14	Perspicaz	14	Pensador Libre
13	Moderado	13	Cauteloso	13	Impulsivo	13	Testarudo
12	Tímido	12	Pensador	12	Busca Cambios	12	Aventurero
11	Aprensivo	11	Individualista	11	Impaciente	11	Visionario
10	Compasivo	10	Inventivo	10	Nervioso	10	Rebelde
9		9		9		9	
8		8		8		8	
7		7		7		7	
6	Imperturbable	6	Introspectivo	6	Impetuoso	6	Terco
5	Sumiso	5	Solitario	5	Brusco	5	Desafiante
4	Inseguro	4	Escéptico	4	Apremiante	4	Disidente
3	Pasivo	3	Aislado	3	Intenso	3	Porfiado
2	Elocuente	2	Distante	2	Tirante	2	Obstinado
1		1		1		1	
No Dominante		Introvertido		Impaciente		No Analítico	

# Perfil Personal de

## ALEXANDRE CRISPI SIQUEIRA

RASGO PRIMARIO: **Dominante**  
 RASGO SECUNDARIO: **Impaciente**  
 PATRÓN: **Estándar**

Alexandre, sus respuestas indican que usted es una persona que es:

Decidida y autoritaria, le gustan los riesgos y es bastante innovadora. Competitiva en lo que hace y muy orientada hacia los resultados. Una persona que se involucra y actúa, "un triunfador", que tiene más confianza en su capacidad que en la capacidad de los demás. Una persona que actúa en su medio para poder controlarlo.

### También indica que:

Está orientado a la acción y no le agradan los retrasos ni las esperas. Es impaciente consigo mismo y con los demás. Aprende rápidamente y le gusta la variedad en su medio. Le gustan las situaciones nuevas y excitantes que tienen un ritmo rápido.

Puntuación	D	E	P	A
47 - 54				
39 - 46				
30 - 38	***			
25 - 29		***		
16 - 24			***	***
8 - 15				
0 - 7				
	ND	I	U	NA

Descripción del Rasgo	Perfil Primario	Ajuste Trabajo
Dominante	34	42
Extrovertido	28	36
Paciente	20	12
Analítico	20	30
D: Dominante = 27 - 54 E: Extrovertido = 27 - 54 P: Paciente = 27 - 54 A: Analítico = 27 - 54		ND: No Dominante = 0 - 26 I: Instrovertido = 0 - 26 U: Impaciente = 0 - 26 NA: No Analítico = 0 - 26

\*Cuanto más amplio sea el patrón, más enfático sus rasgos de comportamiento primarios y secundarios.

Patrón Ancho = Rasgo Primario es entre 39 o más

Patrón Estándar = Rasgo Primario es entre 30 y 38

Patrón Estrecho = Rasgo Primario es entre 27 y 29

## SU TEMPERAMENTO BÁSICO - CÓMO SIENTE QUE REALMENTE ES:

Esta página describe el rasgo alto en su perfil. Es el que se encuentra más alto por sobre la línea media en la gráfica de intensidad de rasgos. Este rasgo tiene más influencia que los demás, y normalmente representa del 50 al 70 por ciento de su comportamiento y motivación.

### **La composición emocional de la persona dominante:**

Las personas con rasgo alto dominante tienden a tener una gran fuerza de voluntad, a ser seguras de sí mismas, y tienen una mente inquisitiva. Se orientan más hacia los resultados que a la gente, y les gusta tener el control, tomando sus propias decisiones. Son muy buenas en concretar y terminar tareas y proyectos.

### **El dominante en el hogar:**

A usted le agrada estar al mando y tomar decisiones. Es directo, franco y se basa en hechos cuando se comunica. Generalmente se proyecta hacia los otros más intensamente de lo que piensa. Quiere que los demás en la familia actúen y concreten cosas. Puede ser agradable y generoso mientras todo vaya como usted quiere.

### **El dominante en el trabajo:**

Usted es más productivo cuando es usted quien toma las decisiones y cuando no se lo supervisa de cerca. Sólo trabajar para aquellas personas por las que sienta respeto y que confíen en su capacidad. Le gusta participar en proyectos, actuar y delegar los detalles, pero es reacio a delegar el poder para tomar decisiones. Siempre quiere hacer más cosas, y a veces llega a un punto en que se convierte en "esclavo del trabajo".

### **El dominante en la sociedad:**

Usted tiende a no sentir la necesidad de tener muchos amigos. Sin embargo, si se ha comprometido con una amistad, la tomar en serio y es firme en sus sentimientos para con ella. Cuando se involucra con un grupo, prefiere asumir el papel de líder y llevar a cabo lo propuesto. Tiende a tener algunos pocos amigos íntimos en vez de muchos conocidos. Quiere corregir lo incorrecto y cuestionar al status quo.

Los otros tres rasgos y el lugar que ocupan en su perfil se detallan en la página número uno del informe impreso y están trazados en la gráfica. Estos rasgos tienen un efecto directo sobre su temperamento alto y cómo lo utiliza. También hay varias combinaciones de rasgos que afectan directamente su estilo de comportamiento. Debe identificarse con la mayor parte de lo que figura a continuación:

**La combinación de dominante como rasgo alto y paciente como el rasgo mas bajo indica lo siguiente:**

Tiene mucha automotivación e iniciativa y es muy competitivo, enérgico y activo. Es impaciente consigo mismo y con los demás y quiere que todo esté listo para ayer. Tiene mucha confianza en su capacidad para hacer las cosas y le encanta ganar. Disfruta de la variedad y puede manejar varios proyectos a la vez.

**La combinación dominante como rasgo algo y analítico por debajo de la línea media indica lo siguiente:**

Se interesa más en alcanzar los resultados finales que en los medios para llegar a los mismos. Es muy creativo, seguro de sí mismo e independiente. No es orientado hacia los detalles y se resiste a todas aquellas normas que le limiten su libertad. Le agrada tomar decisiones basándose en su autoridad, pero en general delegar aquellas que requieran el análisis de detalles. Le gustan las cosas organizadas y asume riesgos sin vacilar. No se ata demasiado a las organizaciones y siempre tiene la mirada puesta en las oportunidades futuras.

**La combinación de dominante como rasgo alto y extrovertido sobre la línea media indica lo siguiente:**

Su estilo de comunicación es entusiasta, convincente y se expresa bien. Es rápido al pensar y muy espontáneo. Es muy hábil y seguro en el trato con la gente. Suele ser muy amistoso y abierto hasta que encuentra resistencia, y entonces quiere tomar el control de la situación. Prefiere decir lo que hay que hacer directamente y detesta que lo controlen.

A continuación se mencionan algunos rasgos adicionales de su temperamento básico. Esperamos que le ayuden a entenderse mejor a sí mismo, a los que lo rodean, y a los que trabajan o interaccionan socialmente con usted. Debería identificarse con la mayor parte de lo que figura a continuación:

**Su estilo de comunicación es: Rápido y espontáneo.**

Su perfil indica que su estilo de comunicación es muy rápido y espontáneo y le agrada esta espontaneidad en los demás. Le gusta manejarse en un círculo social y conocer gente nueva. Disfruta especialmente conversar con la gente cuando tiene control del proceso de comunicación. Al no ser analítico, más bien disfruta de hablar sobre las oportunidades en general y sobre nuevas formas de hacer las cosas.

**Su estilo de liderazgo: Rápido en tomar decisiones.**

Usted desempeña el rol de líder asumiendo una posición de control directo, sin embargo, le preocupa la manera en que se proyecta ante los demás. Es una persona con mucha iniciativa y demuestra gran confianza en su habilidad para lograr hacer las cosas a través de los demás. Tiende a asumir responsabilidades adicionales y le agrada participar en varios proyectos al mismo tiempo. Puede ser reacio a delegar autoridad. Es decidido y exige resultados inmediatos.

**Sus áreas sensibles y reacciones potenciales:**

Demasiados controles externos y una supervisión estricta lo hacen sentirse encerrado. Usted prefiere tener mucha libertad. El liderazgo vacilante o incompetente y mucho, énfasis en lo trivial le resultan sumamente desmotivantes. También le desagradan las respuestas vagas o confusas a sus preguntas o averiguaciones. Si se encuentra en esta situación y se encuentra obligado a aceptarla, reaccionará de manera directa. Hará todo lo que sea necesario para salirse de la misma y puede llegar a ser autocrático y/o dictatorial en un esfuerzo por tomar el control.

### **Factores motivadores ue provienen del dominante alto:**

- Pocos controles y supervisión.
- Desafíos diarios.
- Resultados tangibles que correspondan a sus esfuerzos.
- Posibilidad de tomar decisiones.
- Respuestas directas y franqueza en la comunicación.
- Medir los resultados en forma concreta.
- Estar en control y hacerse responsable de los resultados logrados.
- Participar en actividades competitivas.

### **En contraste, estas cosas tienden a desmotivarlo:**

- La falta de desafíos.
- Demasiados controles y supervisión.
- Respuestas vagas o imprecisas a sus preguntas.
- Liderazgo vacilante e inseguro.
- Ausencia de objetivos significativos.

### **Factores motivadores que provienen del extrovertido sobre la línea media:**

- Conocer gente nueva y hacer amistades.
- El trabajo en grupo para lograr las cosas.
- Oportunidades para alcanzar el éxito y un mejor status.
- El elogio y el reconocimiento público.

### **Factores motivadores que provienen del paciente por debajo de la línea media:**

- Respuestas rápidas.
- Un ritmo rápido, con una gran variedad de cosas.
- Libertad de las rutinas establecidas.
- Un nuevo ambiente en el cual trabajar y divertirse.
- Tareas que requieran un ritmo acelerado y acción rápida.

### **Factores motivadores que provienen del analítico por debajo de la línea media:**

- Enfocar las cosas desde un punto de vista amplio.
- No tener que seguir reglas, detalles e informes.
- Independencia y asignación de tareas poco usuales.
- Nuevos métodos no tradicionales de hacer las cosas.
- Oportunidad de relacionarse con gente visionaria.

### Usos efectivos y no efectivos de sus puntos fuertes:

Los rasgos en su temperamento básico pueden denominarse puntos fuertes (fortalezas). La definición de la palabra "temperamento" que da el diccionario es la siguiente: "Combinación de características innatas relacionadas con la conformación física y nerviosa de cada individuo, cuya naturaleza es básicamente genética". El lado negativo, o los puntos débiles tienen lugar cuando estas fortalezas se enfocan en el "yo" y cuando se usan estrictamente con propósitos egoístas (cuando quiere que todo se haga a su manera). Una persona madura y eficaz considerar las necesidades y deseos de los demás. Una persona inmadura e ineficaz se concentra tanto en sí misma, en el "yo", que ignora las necesidades de los otros. Al comparar personas con la misma naturaleza básica se puede observar que algunas son exitosas y respetadas y otras no lo son. La diferencia está en cómo utilizan sus fortalezas.

### Comportamiento efectivo:

Las personas de rasgo dominante eficaces ayudan a aquellos que les falta confianza para poder definir sus objetivos en forma concreta y decidir lo que necesitan hacer. Se hacen cargo de aquellas situaciones que demandan su conocimiento y experiencia, y darán soluciones directas y claras cuando no se estén logrando los resultados deseados. Enfocan los problemas en forma práctica y efectiva, dando una solución. No obstante, son conscientes de los sentimientos y necesidades de los demás. Inspiran a los otros, pues poseen la habilidad de defender lo justo, aún ante el ridículo y el desprecio.

### Comportamiento no efectivo:

Las personas de rasgo dominante inefectivas e inmaduras imparten órdenes arbitrarias, contraproducentes, y en su propio beneficio, irritando o rebajando a los demás. Dirigen de cerca a las personas para poder tener el control, aunque no sepan tanto como la persona a la que están dirigiendo. Pueden ser muy críticos, y por lo tanto pueden desalentar a los demás, aún cuando lo que realmente querían era motivarlos.

### Plán de acción:

Las personas dominantes necesitan comenzar por entender que no siempre tienen la razón. Tienen que tomarse más tiempo para pensar antes de decidir y ser sensibles a las necesidades de los demás, considerando el modo en que sus decisiones pueden afectar a los otros. Deben contener su necesidad de controlar. La madurez se puede definir como no hacerle a los demás lo que no le gustaría que le hicieran a usted.



### Nivel de energía/vitalidad

Según se determina en este programa, se mide tabulando sus respuestas a los adjetivos que figuran en la hoja del estudio. Esto le indica su capacidad innata para manejar diversas actividades y tareas antes de agotarse y tener que recuperar fuerzas.

Los estudios confirman que un ambiente exigente requiere una persona con más energía que un ambiente menos exigente. Las personas con un nivel de energía más bajo, dentro de un medio exigente que les demande mucha vitalidad, pueden experimentar agotamiento; mientras que una persona con un nivel de energía más alto dentro de un ambiente menos exigente, probablemente se aburra. Este índice o nivel de energía no es una medida científicamente exacta, sin embargo, es una manera de hacerle comprender mejor su nivel de energía en comparación con el de las otras personas. Por lo general, su "Vitalidad/Energía" se agota con mayor rapidez en circunstancias estresantes. Su energía se puede reponer de varias maneras: con alimento, descanso y relajación adecuados. Cuando se le agota la vitalidad, podría tener los siguientes síntomas:

1. Mayor predisposición a los accidentes
2. Mayor predisposición a cometer errores
3. Mayor dificultad para concentrarse en una sola cosa
4. Incapacidad para manejar situaciones estresantes

A continuación figura la escala del nivel de energía:

Por debajo del promedio - Promedio - Sobre promedio - Alto- Muy alto

**Sobre el promedio:** Esto indica que debería poder manejar la mayor parte de las tareas y actividades normalmente activas. Sin embargo, las jornadas de trabajo extensas, la falta de sueño y la tensión en exceso pueden llevarlo a la fatiga y eventualmente al agotamiento. Es más efectivo cuando concentra su energía en concretar los objetivos específicos. Esto aumenta su efectividad y a la vez le permite adaptarse a los demás y manejar las situaciones de tensión.

Este programa utiliza sus respuestas correspondientes a la parte 2 del estudio para calcular cómo se ajusta al ambiente que lo rodea. Esto refleja su percepción de cómo los demás esperan que usted actúe en su trabajo. Por lo general, sus respuestas describen lo que estaba sucediendo unas 4 a 8 semanas antes de hacer el estudio. Cuando lea esta parte, debe pensar en lo que le estaba sucediendo durante ese tiempo. Remítase a la gráfica de rasgos de su informe. Las flechas trazadas en color azul le indican los cambios que ha tenido que hacer para poder ajustarse al ambiente. Normalmente, el 80% de las personas que hacen el estudio se identifican con estos cambios. Los párrafos que figuran a continuación sintetizan el movimiento que se manifiesta en el rasgo y le proveen algunas posibles razones para dichos ajustes.

### **Rasgo Dominante con movimiento ascendente:**

Esto indica que está tratando de tener un mayor control o de ser más directo y enérgico de lo que es naturalmente. Podría ser que le están exigiendo que asuma más riesgos o que tome más decisiones que lo habitual. También puede significar que está siendo más creativo o que haya sido ascendido a un cargo con mayor grado de liderazgo.

### **Rasgo Extrovertido con movimiento ascendente:**

Esto indica que está haciendo un esfuerzo para ser más amistoso, sociable y sensible en su trato con la gente. Quizás está siendo más comunicativo en general, o esté esforzándose en mejorar sus habilidades de comunicación. También puede significar que está participando en trabajos de grupo.

### **Rasgo Paciente con movimiento descendente:**

Esto indica que probablemente las cosas no están sucediendo tan rápidamente como le gustaría. Tal vez no se están cumpliendo los plazos y entonces aumenta su impaciencia, sintiendo la necesidad de actuar en forma más rápida. También puede significar que se le está pidiendo que haga en el mismo tiempo que tenía antes muchas más cosas que lo habitual.

### **Rasgo Analítico con movimiento ascendente:**

Esto indica que usted siente que necesita desarrollar una forma más sistemática de hacer las cosas para poder manejar los detalles. Puede ser que esté preocupado por la calidad o que está poniendo mayor énfasis en los detalles. También puede ser que esté tratando de ser más organizado y sistemático, o más preciso y cauteloso.

Todos experimentamos presión, tensión y estrés en nuestras vidas y no podemos evitarlo. Debemos llegar a tiempo al trabajo, cubrir las necesidades de nuestra familia y en general enfrentar los desafíos del siglo 21. Prácticamente toda actividad implica cierto grado de tensión y estrés. Una cantidad moderada de estrés estimula la acción y los logros, sin embargo, el estrés excesivo se puede convertir en ansiedad, lo cual es negativo y desmotivante.

El Programa indica que su nivel de estrés es:

Bueno - Algo estresado - Muy estresado - Ansioso

"Bueno" indica que sintió confianza en su capacidad para satisfacer las expectativas de los demás en su ambiente.

"Algo estresado" y "Muy estresado" indican que experimentó cierto grado de dificultad para satisfacer las expectativas de los demás.

"Ansioso" indica su percepción de que los demás esperan más de lo que usted puede manejar. Otra posibilidad es que sea demasiado autocrítico y que los otros confíen más en su capacidad que usted mismo.

Nota: No existe una correlación directa entre la adaptación al ambiente (las flecha azules del gráfico) y como usted se siente al respecto. Pudo haber experimentado una gran adaptación al ambiente, y no obstante, puede tener mucha confianza en su capacidad para satisfacer las expectativas de los demás o también puede sentir totalmente lo opuesto.

**BUENO:** Esto indicaría que se siente conforme con el modo en que las cosas se van dando y confía en su capacidad para satisfacer las expectativas de los demás en el futuro.

# SOAR

Global Institute

El SOAR Global Institute tiene la misión de "guiar a los individuos y grupos para una más grande satisfacción en sus vidas por medio del autoconocimiento y la comunicación más eficaz." Tiene como objetivo dar a las personas de todo el mundo la oportunidad de aprovechar al máximo su potencial personal y profesional mediante la mejora de sus percepciones y las relaciones interpersonales.

- Herramienta de autoconocimiento y identificación de perfil de comunicación
- Certificación Profesional SOAR (Practitioner y Master Practitioner)
- Coaching personal y organizacional
- Recursos para el desarrollo del liderazgo
- Herramienta de Recursos Humanos para la selección y desarrollo de los empleados
- Análisis del Grupo en apoyo al desarrollo del equipo en la familia, iglesia y los negocios
- Seminarios y entrenamiento de desarrollo personal basado en perfil SOAR
- Los proyectos de consultoría para lograr metas específicas para el desarrollo personal
- Soporte para la orientación profesional
- Oportunidad de negocio para el Practitioner, con el apoyo de una plataforma moderna



**FLORIDA CHRISTIAN  
UNIVERSITY**

## INSTITUTIONAL PARTNER



Contact us  
**+1 (407) 842-1188**



Follow us  
**#SOARGlobalInstitute**

### Headquarter

5950 Lakehurst Dr. Suite 221  
Orlando • FL • USA 32819

[www.soargi.com](http://www.soargi.com)

Copyright © SOARGI • 1993-2016 • Prof. Anthony B. Portigliatti, Ph.D