

GET WIRED FOR  
**Prosperity**<sup>TM</sup>

Indicador de Estilo Market Force

---

INFLUENCIA



**MARKET FORCE**<sup>®</sup>  
*Upgrade your humanware*<sup>TM</sup>



# Sus resultados del Indicador Market Force de Estilo de Rendimiento

---

Indicador preparado para:

**Francisco E.**

## General

Su Indicador de Estilo sugiere que usted tiende a ser una persona entusiasta y conversadora, y que se enfoca principalmente en entablar relaciones con los demás. Se mueve con rapidez, lo cual puede significar tanto una fortaleza como una debilidad en relación con su desempeño en los negocios. Al moverse demasiado rápido puede dejar pasar algunos detalles. Cuando se requiere velocidad en el rendimiento, no siente incomodidad, aunque sea en una atmósfera algo caótica.

## Fortalezas en los negocios

- Bueno/a para iniciar nuevos proyectos
- Bueno/a para entablar nuevas relaciones
- Tiene la valentía para probar, a diferencia de los otros Estilos

## Debilidades en los negocios

- A veces no cumple con las promesas
- Se impacienta con facilidad
- Necesita reconocimiento constante

## Sus mayores aversiones

- La gente que se mueve lentamente
- Demasiada conversación y no demasiada acción
- La gente que conduce despacio

## Su resultado según el

Indicador:

**INFLUENCIA**

## Su calificación

Control	5
Influencia	7
Fuerza	3
Autoridad	5
Tiebreaker	

Como sucede con cada indicador de rendimiento en negocios, compare los resultados de este reporte con su propia experiencia. Ningún Estilo debe ser interpretado como mejor o peor que otro. La clave del éxito es entender que cada Estilo tiene sus ventajas y obligaciones, y además aprender cómo funciona cada uno en relación con los otros.



# Acerca del indicador de Estilos Market Force

---

## Metodología

Market Force ha determinado su Estilo utilizando dos metodologías de testeo:

1. Cada pregunta ofrece una elección entre dos Estilos. El objetivo es alcanzar una respuesta más auténtica limitando patrones de razonamiento, lo cual puede ocurrir si cada pregunta ofreciera las cuatro opciones que corresponden a los cuatro Estilos delineados por Market Force. Como consecuencia, algunas preguntas pueden haber resultado algo extrañas para usted debido a que su Estilo no se encontraba en el grupo de respuestas. Y eso está bien -el propósito de las respuestas duales es ayudarle a responder desde la perspectiva de “quién soy realmente”, en lugar de responder desde la perspectiva de “quién quiero ser”.
2. El cuestionario está conformado por 20 preguntas principales y un grupo de preguntas que sirven para desempatar resultados sólo en el caso de un empate con su Estilo primario. Las respuestas de desempate no son tomadas en cuenta a la hora de calcular la calificación final, y es por eso que el número de la suma final es 20.

A pesar de que este Indicador sugiere su Estilo, todos tenemos atributos de todos los Estilos, y probablemente usted podrá identificarse con algunos de los atributos de sus colegas. Sin embargo, el Estilo dominante aparece de manera más pronunciada cuando uno se encuentra bajo presión, real (vida o muerte) o percibida (amenaza de humillación). Piense por un momento de qué manera usted responde a situaciones de gran presión y compare sus experiencias con este Indicador. ¿Es consistente con su comportamiento?

La intención del Indicador de Estilo no es encasillar a la gente. Este tipo de reduccionismo sería casi ofensivo. En cambio, el objetivo principal es ofrecer una comprensión de ciertos atributos, fortalezas y debilidades que lo puede ayudar a mejorar su desempeño en los negocios y a conectarse mejor con su entorno.

*"En un mundo donde menos es más, entender los Estilos Market Force me ha ayudado a producir más con menos (esfuerzos). En resumidas cuentas, Market Force nos ha enseñado a coordinar la acción y a generar resultados de manera más eficiente."*

— Michael, Presidente Corporativo



# La importancia de conocer su Estilo Market Force

## Entablar relaciones más duraderas

Nuestras preocupaciones dan forma a nuestra vida cotidiana. A veces comunicamos nuestras preocupaciones, sin embargo, la mayor parte del tiempo las mantenemos en reserva. Los Estilos Market Force están dirigidos justamente a aquellas preocupaciones que no comunicamos a diario. El objetivo primordial es mejorar las interacciones en los negocios e incrementar el rendimiento cuando se trabaja en equipo.

Las preocupaciones que mantenemos en reserva están relacionadas con los temores primarios que todas las personas experimentamos cuando nos encontramos bajo presión, lo cual determina la manera en que nos percibimos a nosotros mismos y la manera en que percibimos a los demás. Sin embargo, la mayor parte de la gente asume que los demás ven las cosas de la misma manera que las vería uno mismo y, por lo tanto, pasamos por alto la existencia de otras perspectivas. Muchos se sorprenden de lo difícil que es ponerse de acuerdo con los demás, y se sorprenden aún más cuando descubren que la versión propia de por qué un proyecto no funcionó difiere de la versión de sus colegas.

Cuando logramos conocer y entender las preocupaciones no comunicadas, tanto propias como ajenas, podemos crear el campo propicio para construir relaciones más duraderas y de mutuo beneficio con nuestro entorno. Market Force ha identificado cuatro Estilos de desempeño en los negocios, así como también las preocupaciones más características de cada uno de ellos:

### **CONTROL: EL “DIRECTOR”**

Preocupado por las certezas y la dirección que se intenta dar a los proyectos futuros.

### **INFLUENCIA: EL “FACILITADOR”**

Preocupado por la libertad, la flexibilidad y las relaciones del ahora.

### **FUERZA: EL “CONSTRUCTOR”**

Preocupado por la estabilidad y por producir resultados en el futuro inmediato.

### **AUTORIDAD: EL “ANALISTA”**

Preocupado por la seguridad y por tomar las mejores decisiones posibles.

El entendimiento de los Estilos es sólo el principio. Es necesario el accionar posterior para que tenga lugar un cambio real. Este reporte ofrece información, tanto sobre su Estilo innato como también sobre ciertos aspectos del Estilo de los demás, pero lo que usted haga con esta información dependerá de su accionar *a posteriori*.

*"De todo el entrenamiento que he recibido durante mis casi 35 años de carrera, el de Market Force ha sido el que más impacto ha generado en el éxito de mis ventas y administración. Utilizo los principios Market Force a diario y eso ha cambiado mi acercamiento al desarrollo y ejecución de negocios completamente."*

# La importancia de conocer su Estilo Market Force

## INFLUENCIA: EL "FACILITADOR"

Los Influencia se caracterizan por ser "espíritus libres", enfocados principalmente en crear amistades profesionales. Tienden a ser entusiastas, conversadores y tienen una gran empatía, muchas veces anteponiendo las necesidades de los otros a las propias. Por lo general, tienen una actitud positiva hacia la gente y son extrovertidos, persuasivos y amistosos. La mayoría de la gente opina que es fácil tratar con ellos, sin embargo, a veces pasan por alto ciertos detalles y olvidan darle continuidad a ciertos emprendimientos. En algunas ocasiones, y debido a su espíritu competitivo, los Influencia tienden a tomar atajos para llegar a las metas, lo cual puede ser tanto una fortaleza como una debilidad.

### Perspectivas naturales

<b>Marco temporal:</b>	Momento a momento - ¿De qué manera podemos avanzar ahora mismo?
<b>Virtud:</b>	Valor - Sigamos avanzando antes de perder ventaja
<b>Forma de progreso:</b>	Primero actúo, luego pienso
<b>Motivado por:</b>	Crear amistades profesionales y obtener reconocimiento

### Su estilo comunicacional

Su estilo comunicacional tiende a ser animado, espontáneo y rápido.

Prefiere seguir sus instintos en lugar de hacer demasiada investigación antes de una junta puesto que le gusta procesar la información verbalmente, y además porque cree que en el momento podrá cautivar a los demás con su encanto. También prefiere trabajar con otra gente antes que trabajar solo en un proyecto porque, justamente, una parte fundamental de su satisfacción en el trabajo tiene que ver con poder conectarse con los demás. Por lo general, expone sus sentimientos y busca adornar sus argumentos, lo cual hace que los otros Estilos puedan verlo como alguien demasiado conversador.

### Lo que lo describe

Adaptable	Competitivo	Espontáneo
Animado	Bromista	Independiente
Enérgico	Encantador	Amistoso
Interpersonal	Provocador	Osado
Perceptivo	Oportunista	Divertido
Abierto	Disperso	Curioso

*"En mi experiencia, Market Force no tiene comparación con otras aplicaciones. Sus instrumentos crean una gran ventaja a la hora de competir para aquellos que los han estudiado y los implementan."*

— Craig, Chief Knowledge Officer



## Acerca de su Estilo Market Force

### Sus fortalezas en los negocios

La gente de su Estilo es excepcional a la hora de crear nuevas relaciones, incluso si no lo hacen de manera convencional, como por ejemplo, a través de ventas telefónicas. Su propensión natural en los negocios es a valorar las relaciones antes que nada, y los demás perciben esta sinceridad y la aprecian. También tiende a ser competitivo y se muestra decidido frente a situaciones de alto riesgo. Cuando da lo mejor de sí, logra reunir las tropas y hacer que los demás se atrevan a probar cosas que de otra manera no probarían.

### Sus debilidades en los negocios

Su Estilo puede llegar a ser indisciplinado con el manejo del tiempo y, con frecuencia, le puede resultar difícil cumplir con las obligaciones. Cuando se encuentra bajo presión, puede terminar convirtiéndose en una persona demasiado conversadora e incluso puede resultar ser una distracción para los demás puesto que dispersa su energía y deja proyectos sin terminar. Si no es cuidadoso, hasta puede olvidar que hay que convertir los proyectos potenciales en tratos concretos por temor a que esto pueda tener un impacto negativo en sus relaciones. Finalmente, ya que los otros se contagian de su estado de ánimo en relación con un proyecto, si usted está de mal humor, puede que los otros Estilos se contagien y se salgan de su carril de acción.

### Óptimo acercamiento para trabajar con usted

Usted prefiere que los demás planifiquen un tiempo extra para comunicarse primero a nivel personal y luego pasar a los negocios. Las juntas generalmente tienen lugar en un ambiente casual. A usted le gusta cuando la agenda es flexible y cuando los demás le hacen preguntas ya que tiende a aprender mientras habla. De la misma manera, prefiere la comunicación entretenida y permite que todo el mundo exprese sus sentimientos. Usted disfruta del ritmo acelerado, espontáneo y estimulante ya que se aburre con facilidad. No le gusta que le digan lo que tiene que hacer o tener que estar involucrado en tareas repetitivas.

### Cualidades para capitalizar

Habilidad para entusiasmar a los demás con nuevos proyectos e ideas.

Habilidad para crear nuevas relaciones que lo ayuden a hacer crecer su negocio.

Disposición para moverse rápido en medio del caos, mientras los demás se pueden poner tensos o necesitar más información.

### Su punto ciego

Estructura y continuidad en los proyectos iniciados.

### Tenga cuidado con...

Moverse tan rápidamente que pueda pasar por alto algunos detalles o dejar atrás a los demás.

Ponerse de mal humor si siente que no recibe el reconocimiento esperado.

Priorizar las relaciones hasta tal punto que nunca da el paso necesario para producir resultados en los negocios.

*"Lo que hace diferente a Market Force es que muestra la facilidad con la que uno puede diseñar soluciones y aplicarlas. Sigo las sugerencias de su método a menudo y he obtenido resultados inmediatos, lo cual me parece increíble."*

— Natalia, Directora Regional



# Acerca de su Estilo Market Force

---

## Cómo su Estilo se relaciona con los demás

Su Estilo es percibido por los demás como intuitivo y agradable, incluso hasta es visto como la persona más amigable dentro de un equipo. Los otros Estilos dependen de usted para iniciar proyectos debido a su habilidad natural para infundir entusiasmo en el grupo. Cuando usted funciona al máximo dentro de un equipo, no sólo hace que los proyectos comiencen, sino que también es capaz de aportar suficiente disciplina como para hacer que los proyectos también se concreten, incluso si son otros los encargados de esta tarea. Los demás se sienten, por momentos, algo nerviosos en reuniones con usted debido a la velocidad con la que encara los objetivos y a que puede ser percibido como una persona impaciente. Un equipo que no cuente con la presencia de su Estilo, puede terminar teniendo dificultades para crear nuevas relaciones en el mercado, siendo este aspecto muchas veces el componente clave del éxito de su organización.

### DIFICULTADES HABITUALES CON OTROS INFLUENCIA:

Usted tiende a involucrarse en una competición amistosa y hasta divertida con otros Influencia, a veces en perjuicio de producir resultados tangibles. En el peor de los casos, esta competición, en principio amistosa, se convierte en una lucha por obtener el reconocimiento de los otros Estilos y puede llegar hasta hacerlo salir del carril de los proyectos importantes que intenta concretar.

### DIFICULTADES HABITUALES CON LOS CONTROL:

Puede llegar a tener problemas con la manera en la cual los Control le dicen qué es lo que debe hacerse, especialmente si se trata de iniciar el desarrollo de una idea propia antes de lograr contagiar de entusiasmo a su equipo. El acercamiento de los Control es el de un director, lo cual no lo hace sentir cómodo. Es decir que, si usted está a cargo de un equipo o de un proyecto, es muy probable que intente excluir a los Control puesto que percibe que éstos no contribuyen a una atmósfera propicia.

### DIFICULTADES HABITUALES CON LOS FUERZA:

Usted puede llegar a sentir que los Fuerza son demasiado regimentados o estructurados en su acercamiento a los proyectos. Puesto que su enfoque principal está en crear nuevas relaciones y en avanzar con rapidez, le preocupa que un acercamiento como el de los Fuerza pueda asfixiar nuevas relaciones y hacer que el proyecto se convierta en un proceso aburrido y sin atractivo. Los Fuerza tienden a trabajar tachando ítems de la lista de cosas para hacer, lo cual es algo absolutamente alejado de sus intereses y metodologías de trabajo.

### DIFICULTADES HABITUALES CON LOS AUTORIDAD:

Muchas veces usted puede llegar a cuestionarse por qué los Autoridad necesitan tener tanta información al alcance y por qué necesitan tanto tiempo para tomar una decisión. Tenga en cuenta que su perspectiva, en comparación con la de un Autoridad, es exactamente la opuesta: usted se siente incómodo cuando los procesos se retardan, mientras que los Autoridad tienden a sentirse incómodos cuando las cosas se mueven demasiado rápido.



## Acerca de los otros Estilos Market Force

### CONTROL: EL "DIRECTOR"

Los Control son habitualmente los más progresivos entre los Estilos, es decir, a este Estilo le atrae la idea de diseñar la manera en que se van a encarar los proyectos desde una perspectiva "elevada". Usualmente dejan una impresión duradera, lo cual puede inspirar a otros a querer sumar fuerzas para lograr objetivos comunes. Su intuición acerca del futuro puede proveer la dirección adecuada, especialmente cuando los otros Estilos aprenden a escucharlos sin tomar sus "debería" de manera demasiado personal.

<b>Tema:</b>	Presten atención a mis logros. Mido mi valor por el resultado de mis ideas.
<b>Letrero en su escritorio:</b>	¡Hagámoslo ahora!
<b>Lo que más le molesta:</b>	La falta de inteligencia
<b>Lo que lo describe:</b>	Caballero, lógico, concentrado, resuelto, con objetivos, concluyente, dominante, obstinado, sereno, independiente, terminante, beligerante, formal, estructurado, inventivo, conceptual, ingenioso, con principios.

### FUERZA: EL "CONSTRUCTOR"

Los Fuerza son consistentes. Se embarcan en proyectos y trabajan hasta el final para terminarlos. Su resistencia resulta en un beneficio invaluable para un equipo porque atrae a su lado a gente que tiene el mismo nivel de compromiso para hacer que las cosas sucedan. Los Fuerza son los que habitualmente hacen que las relaciones sean duraderas -al estar en contacto permanente, organizando tareas, calendarios, etc. Los perturba mucho la falta de igualdad dentro de un equipo. Pueden llegar a necesitar ser persuadidos para manifestarlo en voz alta, pero los otros Estilos lo notan inmediatamente en su actitud.

<b>Tema:</b>	Presten atención a mis habilidades y esfuerzos. Mido mi valor a partir de la atención que recibo de los demás.
<b>Letrero en su escritorio:</b>	Mi oficina es su oficina.
<b>Lo que más le molesta:</b>	La falta de modales y la gente abusiva.
<b>Lo que lo describe:</b>	Cautivador, atractivo, responsable, dispuesto, servicial, inclusivo, tolerante, considerado, amigable, confiable, estable, sensible, leal, agradable, compatible, consistente, cordial, compasivo, dedicado, empático y justo.

### AUTORIDAD: EL "ANALITICO"

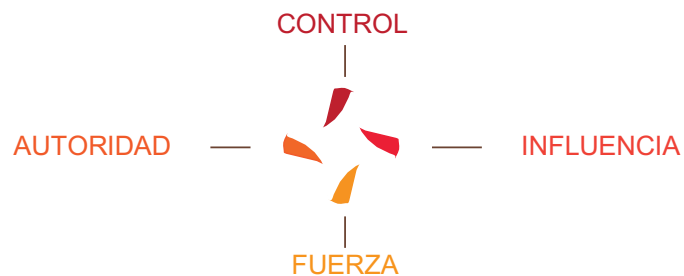
Los Autoridad son los que tienden a querer administrar el control de calidad en los proyectos. Descubren imperfecciones y áreas en las cuales hay espacio para mejorar, y su atención a los detalles no se compara con la del resto de los Estilos. Una vez que aprenden a involucrarse en situaciones donde las cosas no están funcionando con una actitud de ayudar, y no de señalar errores de los demás, los Autoridad se convierten en una herramienta invaluable para los otros miembros del equipo. Para obtener ganancias a largo plazo, cualquier equipo necesita desarrollar un plan de recursos, algo que les sale naturalmente bien a los Autoridad.

<b>Tema:</b>	Presten atención a mi eficiencia. Mido mi valor personal a partir de mi precisión, mi exactitud y mi progreso.
<b>Letrero en su escritorio:</b>	¡Pongálo por escrito!
<b>Lo que más le molesta:</b>	La ineficiencia.
<b>Lo que lo describe:</b>	Prudente, polémico, preciso, conservador, metódico, introspectivo, pensativo, organizado, perfeccionista, persistente, sistemático, riguroso, preparado, deliberado, formal, funcional, creíble, respeta los procedimientos, tradicional y convencional.



## Acerca de los otros Estilos Market Force

DESCRIPCION	CONTROL	INFLUENCIA	FUERZA	AUTORIDAD
Rol de	Director	Facilitador	Constructor	Analista
Cómo habla	Calculando	Animando	Sociabilizando	Precisando
Ritmo de conversación	Cortés & Directo	Apresurado & Disperso	Ocupado & Preocupado	Metódico & Deliberado
Lenguaje corporal	Tranquilo	Impaciente	Afable	Introvertido
Gestos de manos	Medido	Abierto	Acogedor	Cerrado
Punto de vista	El futuro	Ahora mismo	Los próximos 90 días	El pasado
Habla de	Panorama general	Relaciones	Logros	Eficiencias
Busca	Comprensión	Desafíos	Estructura	Estándares
Toma decisiones	Firmemente	Impulsivamente	En colaboración	Metódicamente



*“Lo que está detrás nuestro y lo que está delante nuestro no es nada comparado con lo que está dentro de nosotros.”*

— Walt Emerson



## Pasos siguientes

---

Este reporte inicial provee información sobre su Estilo y los Estilos de sus colegas. Sin embargo, siempre hay algo que usted puede hacer desde el punto de vista personal, de equipo o desde la perspectiva del desarrollo de la compañía. Hablemos un poco más sobre Market Force si usted:

- Quiere mejorar la dinámica del comportamiento humano y crear una cultura de colaboración en su compañía.
- Quiere aprender cómo usar Market Force para mejorar radicalmente el desarrollo de negocios.
- Piensa que esta metodología le puede ayudar a su organización a crear un rendimiento exitoso.

Las siguientes son algunas de las posibilidades para avanzar en este sentido:

Contáctenos por correo electrónico a [info@marketforceglobal.com](mailto:info@marketforceglobal.com) o visite nuestro website [www.marketforceglobal.com](http://www.marketforceglobal.com).

Para conectarse fácilmente con otros miembros de la comunidad Market Force, síganos en Facebook [www.facebook.com/YourMarketForce](http://www.facebook.com/YourMarketForce) o síganos en Twitter [@yourmarketforce](https://twitter.com/yourmarketforce).

Descargue la aplicación móvil de Market Force disponible para iOS y Android. Esta es una excelente manera de aprender más acerca de cómo trabajar mejor con otros Estilos.

## Acerca de Market Force

---

Estamos comprometidos a proporcionar un mayor éxito a nuestros ya exitosos clientes. Hemos ofrecido entrenamiento y recursos a nuestros clientes globales en más de 20 industrias, tanto en el sector privado como en el sector público, y para organizaciones que se encuentran en diferentes fases de crecimiento y maduración.

Market Force es un sistema de ejecución de negocios que cuenta con herramientas para asistir tanto a individuos como a equipos en las siguientes tres áreas:

- 1. Reducción de la fricción.** Cuando uno trata los negocios como si fuera una cuestión de vida o muerte, tiende a atascarse y a sentirse confundido y frustrado. Nosotros nos encargamos de clarificar esta especie de juego que la gente juega, ayudándole a dejar de actuar en “modo supervivencia” para comenzar a crear una mayor apreciación por los demás.
- 2. Incremento en la productividad.** Cuando un equipo comienza a usar la lengua como una suerte de tecnología para generar acción y emplea otras estrategias exitosas de comunicación se vuelve altamente competitivo y efectivo, al tiempo que es capaz de superarse de manera constante.
- 3. Aceleramiento del rendimiento.** Cuando uno entiende que los negocios son un juego por la identidad y logra construir, hacer crecer y administrar este valioso producto a través del tiempo, se puede generar una prosperidad sustentable para la propia comunidad.