



Guía de Interpretación del “Brain Brief”

**Instantánea de su Estilo Cerebral para procesar
datos emocionales y cognitivos**

Por Joshua Freedman & el equipo de SEI
ESP-LAC Updated 03/12/2017

Tres Consejos para entender mejor esta Guía

Esta guía es para las personas que han recibido su perfil de SEI “Brain Brief”. Usa esta guía para interpretar tu perfil con más profundidad.



1 ¿Qué significa?

Las primeras páginas de esta guía explican el concepto de “Brain Brief” o Estilo Cerebral y sus tres escalas. Para más información consulta la página 17. Los puntos principales están señalados con este símbolo: !

2 Encuentra tu propio Estilo Cerebral en las páginas de 9 a 16.

Tu Estilo Cerebral podría ser “acentuado” si las burbujas en su gráfica están situadas en los extremos derecho o izquierdo. Si las burbujas están situadas más cerca del centro, probablemente tu Estilo Cerebral es una mezcla de estilos. Consulta la parte sobre ‘variaciones’ en las descripciones de los diferentes estilos.

3 ¿Cómo puedes usar esta información?

En primer lugar, cada descripción (páginas 9-16) contiene sugerencias para poder trabajar con personas que tengan estilos diferentes a los tuyos. ¿Estás viviendo o trabajando con un Científico, un Sabio, o un Energizador? Dialoga acerca de estas sugerencias con las personas en tu equipo o en tu familia.

En segundo lugar, consulta la sección de “próximos pasos” en la página 19.

Materiales de referencia

“El “Brain Brief “ o Estilo Cerebral es una “foto” instantánea que ilustra como las partes emocionales y racionales trabajan juntas en su cerebro.



Tu Estilo Cerebral está basado en tres elementos:

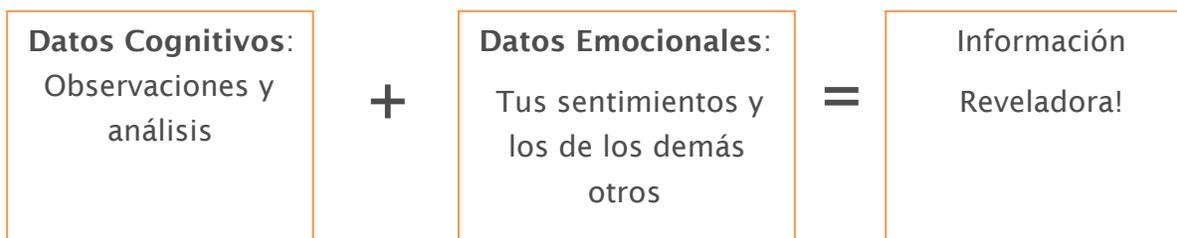
Enfoque: ¿Prefieres datos de contenido analítico o emocional?

Decisión: ¿Tienes la tendencia a conservar o a innovar?

Motivación: ¿Qué te motiva generalmente, lo práctico o lo idealista?



El perfil de SEI “Brain Brief” provee una fotografía del estilo que tiene tu cerebro para procesar datos emocionales y cognitivos.



Según nuestra investigación, al aprender más sobre tu cerebro y tu Inteligencia Emocional (IE), podrás tomar mejores decisiones, ser más feliz, tener más éxito y aumentar la calidad de vida (y la vida de las personas a tu alrededor). Aprender sobre tu Estilo Cerebral es una forma poderosa de comenzar a aumentar tu Inteligencia Emocional.

Algunas palabras clave en nuestra terminología:

- ✓ “SEI” significa Six Seconds Emotional Intelligence.
- ✓ **Six Seconds** es una organización global que apoya a las personas a crear cambios positivos - en cualquier lugar y todo el tiempo. Enseñamos las habilidades de Inteligencia Emocional y ayudamos a las personas a usarlas para hacer cambios positivos en el mundo.
- ✓ **La Inteligencia Emocional** es la capacidad para ser más inteligente con tus emociones. Abreviado a IE o EQ, deriva del coeficiente emocional o en inglés Emotional Quotient, es la habilidad de integrar tu pensamiento con tus emociones para poder tomar la mejor decisión posible.
- ✓ “**Brain Brief**” o Estilo Cerebral fue creado por Six Seconds para proveer una imagen de como las partes emocionales y racionales están trabajando juntas en tu cerebro. En Six Seconds, creemos que todos podemos adaptarnos y crecer, y tu Estilo Cerebral puede cambiar a lo largo del tiempo. Hay ocho estilos de cerebro explicados en este guía.

Las Tres Escalas

Tu estilo se compone de tres factores. **Enfoque, Decisión y Motivación.**

! Las calificaciones son una escala, y no hay ninguna calificación que sea “mejor” o “peor” que la otra.



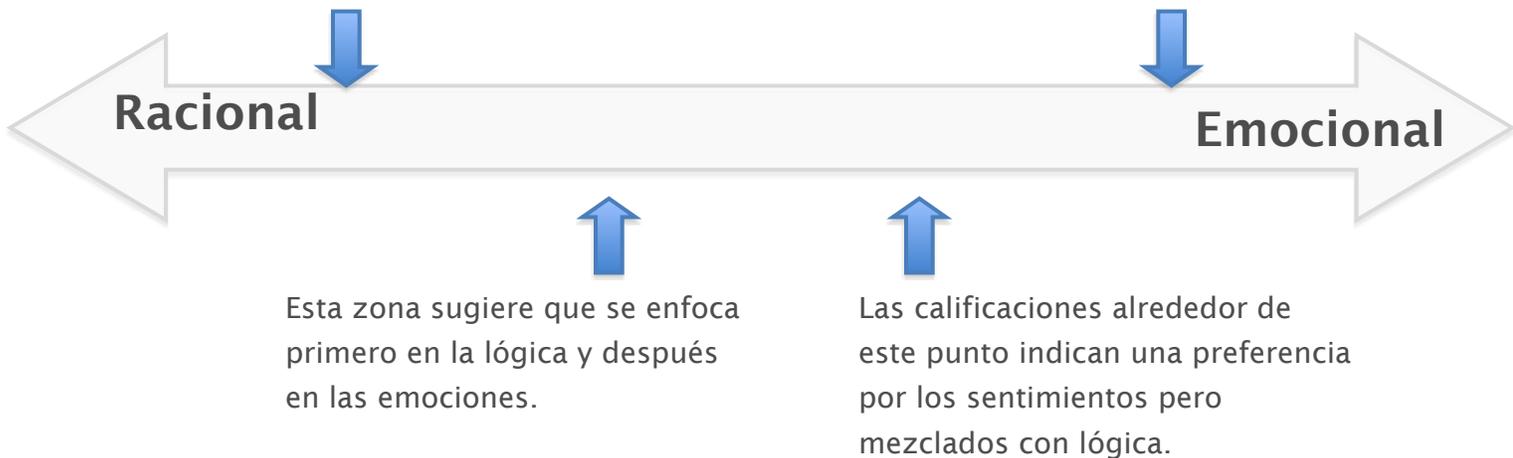
Escala Uno - Enfoque:

Esta escala muestra como integras la información cognitiva y emocional.

- ! Es acerca de lo que generalmente tú **notas y percibes**,
- ! No es acerca de como se actúa.

En este extremo, las personas están motivadas por la información cognitiva y generalmente ignoran las emociones.

Para las personas en este extremo, los sentimientos tienden a ser mucho más importantes que la información cognitiva.



Escala Dos - Decisión:

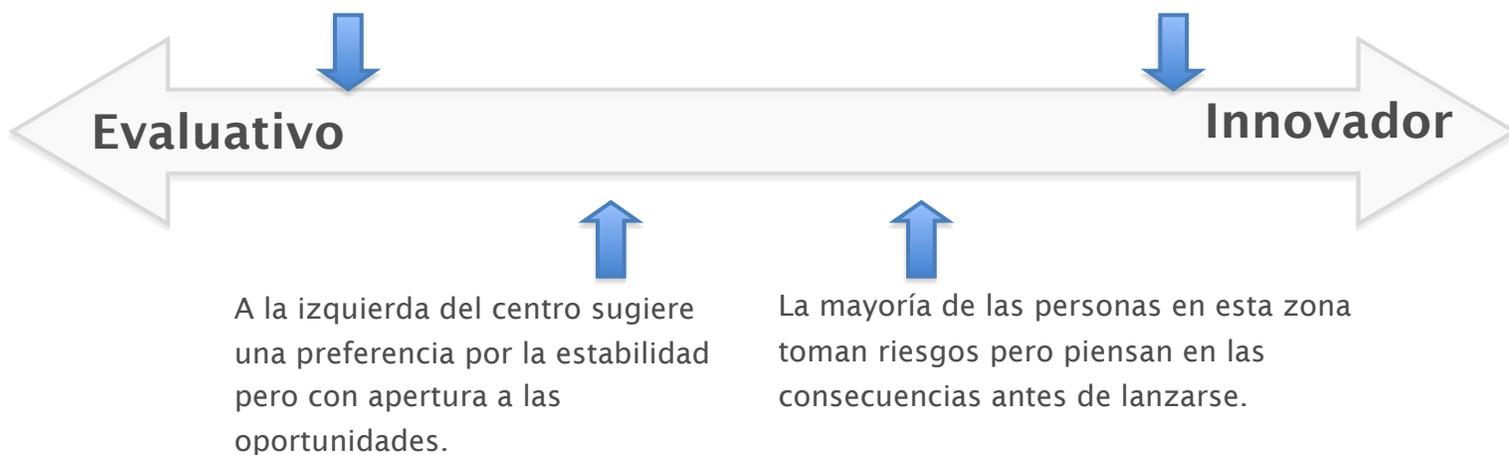
La Escala Dos muestra como equilibras los riesgos y las oportunidades.

! ¿Puedes fluctuar fácilmente entre ser “cuidadoso” a ser “espontáneo” cuando es apropiado?



La mayoría de las personas en este extremo tratan de evitar los riesgos.

Las personas en este extremo generalmente prefieren la novedad y disfrutan del cambio.



Escala Tres - Motivación:

La escala final muestra el balance entre la motivación para el presente y el futuro

! Esta escala muestra lo que la naturaleza de lo que te energiza.



A estas personas les encanta entrar en acción e materializar resultados, pero en este punto se centran solamente en el “ahora.”

Estas personas tienden a tener una visión poderosa sobre el futuro y le ponen menos atención a lo cotidiano.



Práctico

Idealista

Esta zona sugiere una mezcla entre tomar acción en el presente y consideración del futuro – y consideran el futuro.

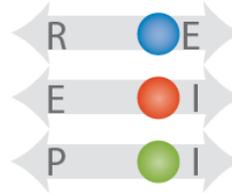
En este punto, las personas tienen una visión futura junto con una motivación pragmática.

Los Ocho Estilos

Estos ocho estilos describen a las personas que claramente están en un estilo cerebral concreto. Es probable que seas una mezcla entre dos o tres - y tal vez muestre estilos diferentes en diferentes momentos.

Científico:

Riguroso,
Preciso,
Prudente.



Visionario:

Apasionado,
Transformador,
A largo plazo.

Inventor:

Analítico,
Creativo,
Abierto.



Guardián:

Considerado,
Prudente,
Pragmático.

Estratega:

Preciso,
Prudente
Orientado al
futuro.

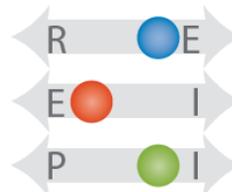


Energizador

Comprometido,
Creativo,
Tangible

Hacedor:

Orientado hacia
la tarea,
Generador,
Práctico.



Sabio:

Considerado,
Protector,
Idealista.

Las siguientes páginas describen cada estilo con más detalle.

Perfil: El Científico

Sobre Visión



Al lado más extremo de la escala, el científico está tan enfocado en la información que se pierde importantes pistas sobre las emociones. El Científico quiere encontrar las respuestas correctas y es posible que piense que cualquier riesgo es un peligro. Este perfil es fundamentalmente práctico.

Un Científico puede ser una persona que resuelve problemas, un árbitro, analista o ingeniero.

Preferencias

Los Científicos generalmente valoran lo preciso, el orden, la claridad, la calma, la seguridad, el equilibrio, el conocimiento y lo práctico.

Perfiles combinados

Racional hacia el centro de la escala: tal vez estás aprendiendo que las personas no son SOLO seres racionales. (Consulta también el perfil del Guardián).

Evaluativo hacia el centro: tal vez estás buscando ser más flexible o más orientado hacia tomar acción (consulta el perfil del Hacedor)

Práctico hacia el centro: podrías estar encontrando no sólo respuestas, pero el significado y el valor de tu análisis a largo plazo. (consulta Estratega).

Para los Científicos al trabajar con otros

Recuerda que otros pudieran verte como inflexible. Sin embargo, por más preciso que seas es bueno recordar que el mundo no es solamente blanco y negro.

Mientras que en ocasiones las emociones parezcan ilógicas, es completamente irracional pensar que no existen. Aprende las reglas de los sentimientos.

Sugerencias para otros que trabajan con Científicos.

- Los Científicos necesitan entender. No les digas: “No puedes ver cómo me siento”, en vez de decir eso, explica la lógica de tus sentimientos.
- No empujes al científico hacia el cambio, especialmente no lo “animes” si está reticente; tampoco trates de “moverlo” con temores falsamente exagerados. Un Científico podría estar dispuesto a cambiar si los riesgos para su estatus son mayores al riesgo del cambio, y si hay una razón y un camino claro hacia el cambio.
- El Científico prefiere una acción realista, por lo tanto si le quieres hablar de visión y valores abstractos, te ayudará si le das ejemplos tangibles y concretos, de la vida real, preferiblemente con datos de apoyo. Los gráficos son lo ideal.

Perfil: El Visionario

Sobre visión



En un extremo, el Visionario está tan enfocado en las emociones que se le escapan los datos lógicos. El Visionario quiere inspirar la idea de un futuro diferente pero puede ser impráctico. Este perfil es energético y transformador.

Un Visionario puede ser un revolucionario, un agente de cambio, un carismático, o un poeta.

Preferencias

Los Visionarios generalmente valoran las relaciones, procesos, la humanidad, ideas grandes, innovación y sabiduría.

Perfiles Combinados

Emocional hacia el centro: tal vez estás usando datos para estar más obteniendo mejor base de fundamentos (Consulta también el perfil del inventor).

Innovador hacia el centro: tal vez estás manteniendo o incrementando tu sensación de seguridad (Consulta el perfil de Sabio).

Ideal hacia el centro: podrías estar buscando formas o alternativas de poner tu visión en acción (Consulta también el perfil de Energizador).

Para Visionarios al trabajar con Otros

Recuerde que otros pueden verte como impráctico. Cuentas con el panorama en la mente pero recuerda que el cambio requiere de acción (y a veces dejar de tomar acción). Está bien ser directo, claro y tener límites, incluso si no les gusta a otros (o si tú no les simpatizas).

Sugerencias para Otros que trabajan con Visionarios.

- Los visionarios necesitan conectarse primero. No les des datos fuera del contexto de la relación.
- No trates de detener a un visionario de tomar riesgos, y especialmente no con datos para exponer lo peligroso que sería tomar ese riesgo. Un visionario podría estar dispuesto a desacelerar el paso si encuentra razones poderosas que involucren relaciones importantes; como podría ser el darle tiempo a que todo su equipo se involucre.
- Al Visionario le interesan menos los detalles, así es que empieza con un enfoque amplio y de largo plazo. Después conecta los detalles. Perspectivas múltiples (ósea la opinión de varias personas) y metáforas pueden ayudarte a comunicarte con un Visionario.

Perfil: El Inventor

Sobre Visión



En el extremo, el inventor está casi obsesionado con encontrar nuevas soluciones, y pierde de vista las interacciones humanas. El Inventor quiere encontrar la manera y está dispuesto a tomar riesgos y a experimentar, aunque no haya ninguna aplicación clara y práctica.

Un Inventor podría vivir en la imaginación y en el potencial y esto puede ser poco práctico.

Preferencias

Los Inventores usualmente valoran lo preciso, lo creativo, las oportunidades, la innovación, la energía, la humanidad.

Perfiles Mixtos

Racional hacia el centro: tal vez estás reconociendo que para que las personas usen sus habilidades de Inventor, se necesita ponerle más atención a las emociones. (Consulta también el perfil de Visionario)

Innovador hacia el centro: tal vez estás buscando ser más prudente (Ver perfil de Estratega)

Idealista hacia el centro: estás moviéndote hacia el balance entre tu visión y ser práctico (Ver el perfil de Hacedor)

Para Inventores al Trabajar con Otros

Recuerda que otros te podrían ver como poco realista. A pesar de contar con tu visión, no olvides que el cambio requiere pasos prácticos y que otros se unan al cambio. Aunque no te guste lidiar con “las emociones de la gente” recuerda que los sentimientos pueden ser muy útiles para generar acción.

Sugerencias para Otros que trabajan con Inventores

- Los Inventores están motivados por la oportunidad. No esperes que ellos se enfoquen en lo práctico. A los inventores les encanta el cambio y los retos. Si van demasiado rápido ayúdales a entender que para lograr sus objetivos, a veces el trabajo paso a paso, que los lleve cada día más cerca a la meta, es tiene valor. Si propones cosas demasiado concretas, no le pondrán atención e ignorarán lo que propones.
- Probablemente al inventor no le interesa los procesos, pues está más interesado en lograr lo que quiere y replicarlo. Procura no parecer un obstáculo a su progreso. Perderás la atención del Inventor si adoptas un enfoque demasiado personal. Mantente enfocado en el futuro y se lógico. Haz un mapa o una gráfica de la situación actual hacia el resultado deseado.

Perfil: El Guardián

Sobre visión



El Guardián es protector de las personas, es prudente y práctico. Pueden ser adversos al cambio. En el extremo el Guardián puede ser adverso a cualquier riesgo.

Un Guardián puede ser alguien que cuida de otros, un salvavidas, alguien que pelea por los derechos de los que tienen menos privilegios, un cuidador, un mejor amigo que siempre está a tu lado (aunque estés equivocado).

Preferencias

Los Guardianes generalmente valoran la seguridad, el respeto, las relaciones, los procesos, el ser cuidadoso, y lo práctico.

Perfiles Combinados

Emocional hacia el centro: tal vez estás aprendiendo a balancear la evidencias que tienes con la emociones (Consulta también el Científico).

Evaluativo hacia el centro: tal vez tomas más riesgos que otros Guardianes (Consulta también el perfil de Energizador).

Práctico hacia el centro: podrías estar enfocándose en una visión a largo plazo (Consulta también el perfil del Sabio).

Para Guardianes trabajando con Otros

Recuerda que otros te pueden ver como alguien que se resiste. Sí bien es importante ser cuidadoso y práctico, considera que el riesgo no siempre es algo negativo o malo, aunque sea difícil. Pregúntate, “¿Estoy siendo “sobrepotección”?”

Sugerencias para Otros que trabajan con Guardianes

- Los Guardianes están enfocados en las personas y en la seguridad. Será difícil persuadirlos explicando las necesidades de la situación y los hechos. En vez de hacer eso, céntrate en la relación, la conexión y la oportunidad humana.
- No trates de detener a un Guardián de proteger; en vez de eso ayúdalo a ver que el camino que propones es práctico y de beneficio para las personas involucradas.
- Al Guardián le importan mucho los detalles. Asegúrate de poder darle un mapa claro de sus ideas, con los pasos a seguir en una forma concreta. Usa sus propias historias y emociones reales para ayudar al Guardián a comprender.

Perfil: El Estratega

Sobre visión



En extremo, el Estratega está tan enfocado en encontrar la solución “correcta” que no se puede mover hacia adelante. El Estratega sabe que hay una respuesta correcta, y quiere encontrarla. El Estratega quiere que las cosas tengan sentido.

El Estratega podría ser un piloto, jugador de ajedrez o un inversor.

Preferencias

Los Estrategas generalmente valoran la planificación, lo preciso, inversiones, seguridad, lógica, inteligencia y sabiduría.

Perfiles Combinados

Racional hacia el medio: podrías estar aprendiendo que las personas no son SOLAMENTE racionales (ver también el Perfil del Sabio)

Evaluativo hacia el centro: tal vez está buscando ser más adaptable/innovador (Consulta también el perfil de Inventor).

Idealista hacia el centro: tal vez estás trabajando para ser más práctico (Consulta también el perfil de Científico).

Para los Estrategas trabajando con Otros.

Recuerda que los otros te pueden ver como un perfeccionista. Se preciso, pero no te quedes paralizado por analizar demasiado.

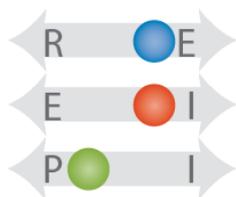
Aunque prefieras evitar emociones, recuerda que una estrategia solamente es buena si las personas pueden generar resultados usando esa estrategia – y el uso de la emoción es clave para eso.

Sugerencias para Otros que Trabajan con Estrategas

- Los Estrategas necesitan averiguar las cosas y llegar a una estrategia. Si los empujas a cambiar demasiado rápido, su necesidad de ser precisos los frustrará.
- En relaciones, no los hagas adivinar, ofrece información y ayúdales a ver porqué los sentimientos son importantes.
- Un Estratega estará abierto a cambiar si los beneficios son claros y están alineados con sus visiones. Céntrate en el valor a largo plazo.
- El Estratega está motivado por su visión y por el futuro. Ayúdale a conectar la realidad presente y las acciones concretas con los resultados que desean.

Perfil: El Energizador

Sobre visión



El Energizador puede hacerlo todo. Creativo, dinámico, energético y práctico, El Energizador dirá “sí” y averiguará después como lograrlo. Los Energizadores cuidan de los demás (a veces sacrificándose para hacerlo). Son una fuente de energía y diversión – y a veces llegan a agotarse (burnout).

Un Energizador puede actuar como organizador de fiestas, animador, aliado, ayudante o hasta un aventurero en busca de emociones fuertes. Un ejemplo sería una persona que le gustan los deportes de riesgo.

Preferencias

Los Energizadores generalmente valoran la creatividad, la diversión, las relaciones, la innovación, lo práctico y los logros.

Perfiles Combinados

Emocional hacia el centro: tal vez estás agregando lo lógico a tu personalidad de Energizador. (Consulta también el Perfil del Hacedor)

Innovador hacia el centro: tal vez tiendes a ser más protector que otros Energizadores (Consulta también el perfil de Guardián)

Práctico hacia el centro: podrías estar balanceando las necesidades del presente con una visión de más largo plazo (Consulta Visionario).

Para los Energizadores al trabajar con Otros

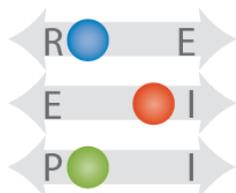
Otros podrían decir que vas demasiado deprisa, siempre lanzándote para hacer algo rápidamente, y arreglando algo o rescatando a los demás como un superhéroe!. Permite que otros vivan sus propios retos, no todo necesita una solución. Tal vez tengas la tendencia de sub-evaluar los riesgos y se podría decir que no consideras el largo plazo. Aprende a valorar las perspectivas múltiples: más rápido y mejor. Creativo y práctico.

Sugerencias para Otros que trabajan con Energizadores

- Los Energizadores obtienen su sentido de valor cuidando de otros y de sus problemas. Aún si no necesitas ayuda, ellos si pudieran necesitarla – es preciso encontrar una manera de hacer esto posible.
- Si tratas de hacer que los Energizadores vayan demasiado despacio, o pedirles que sean convencionales, ellos perderán la paciencia. Si quieres que tengan más prudencia o paciencia, ayúdales a ver como esto en realidad podría resolver el problema.
- En lugar de una visión panorámica y abstracta, el Energizador está más preocupado con el “aquí” y el “ahora” y con ayudar a las personas. Cuando te comuniques con él, céntrate en las necesidades de las personas, las oportunidades, y las acciones prácticas. Usa ejemplos de la vida real y anécdotas de personas reales.

Perfil: El Hacedor

Sobre visión



Cuando necesitas que algo se haga, llama al Hacedor ya que están orientados hacia los resultados; son prácticos al resolver problemas y encontrarán la forma de lograr lo que pidas. El Hacedor a lo mejor no pone mucha atención a las personas y/o rompe las reglas en el camino, pero el resultado se logra.

Esta persona puede actuar como alguien que resuelve problemas, un guerrero, un arquitecto, productor o un ejecutor.

Preferencias

Valoran la eficiencia, la innovación, los resultados, la acción, la puntualidad y la claridad.

Perfiles Combinados

Racional hacia el centro: podrías estar aprendiendo que las personas NO SOLO son racionales (Consulta el perfil del Energizador).

Innovador hacia el centro. estás equilibrando oportunidad con riesgo. (Consulta el Perfil del Científico)).

Práctico hacia el centro. tal vez estás mirando hacia soluciones más a largo plazo (Consulta el perfil del Inventor)

Para el Hacedor cuando está trabajando con otros

Ve más despacio y permite que otros participen en el proceso – a no ser que sea algo realmente urgente, no permitas que su sentido de urgencia aplaste a los demás. Practica la paciencia con los que desean hablar de sus sentimientos, al final, así lograrás mejores resultados.

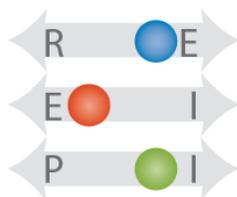
A lo mejor te cueste trabajo lidiar con las personas que son demasiado cautelosas – recuerda que ellos te pueden ayudar a evitar riesgos desgastantes, especialmente cuando se trata de las personas y sus emociones.

Sugerencias para Otros Que trabajan con el Hacedor

- No le pidas ayuda al Hacedor a no ser que quiera que le dé una solución. Si solamente deseas “hablar de la situación” o quieres que “ellos escuchen solamente” necesitas aclarar este deseo desde el principio.
- Ellos generalmente ponen su atención en las tareas, no en las emociones. Si ves que no están tomando en cuenta los sentimientos, clarifica porqué los sentimientos si importan en términos de lograr un objetivo (no sólo para “ser amable”, pero “para ser más efectivo”).
- Les gusta ir de prisa y ser innovadores. Si quieres que vayan más despacio, comienza dándoles una razón práctica para unirse a la visión panorámica. Dibuja un mapa, no escribas una poesía.

Perfil: El Sabio

Sobre Visión



Al Sabio le interesan las personas y el panorama amplio de las cosas. En el extremo, un Sabio posea quizás consejos poco prácticos – grandes ideas sin tener idea de cómo aplicarlas. A los sabios les importan “las grandes preguntas”, tal como el significado de la vida, y tal vez prefieren la contemplación a la acción.

Un Sabio puede actuar como un idealista, un poeta, un protector, un consejero o un soñador.

Preferencias

Los Sabios generalmente valoran la sabiduría, las personas, la seguridad, la armonía, la reflexión, el estudio y la observación.

Perfiles Combinados

Emocional hacia el centro: tal vez estás moviéndote hacia un enfoque más basado en soluciones (Consulta también el perfil del Estratega).

Evaluativo hacia el centro: te estás convirtiendo en alguien que toma más riesgos. (Consulta Visionario)

Idealista hacia el centro: Es posible que estés más orientado hacia la acción que otros Sabios (Consulta el perfil del Guardián).

Para los Sabios trabajando con Otros

A lo mejor tienes una visión clara acerca de una gran idea, algo que le interesa a la gente; pero será difícil que te escuchen si no tomas el riesgo de buscar cómo llevar tu idea a la práctica. Recuerda que el crecimiento para ti y los demás requiere de tomar riesgos. Mantén tu gran visión en mente mientras que también disfrutas de la pasión y la energía de tomar acción en el “aquí” y el “ahora”.

Sugerencias para Otros que trabajan con Sabios

- Los Sabios están enfocados en las relaciones y en las “grandes ideas” –tal vez no quieran escuchar tus opiniones de como tomar acción inmediata y hacer cambios a no ser que les puedas demostrar como esas acciones los llevaran en una dirección que valga la pena para ellos.
- Los Sabios no toman riesgos en general. Si quieres que hagan innovaciones o cambios, convéncelos usando argumentos basados en la experiencia emocional y humana. (no basados en datos y consideraciones prácticas).
- Es probable que al Sabio no le interesen los detalles concretos, así es que cuéntales una historia comenzando con la visión total a largo plazo. Las metáforas, imágenes y un enfoque amplio y de largo plazo te pueden ayudar a comunicarte con un Sabio.

Los Tres Colores

¿Notaste que en su Perfil de Cerebro las tres “burbujas” son de diferentes colores? Estos colores muestran los tres pasos del Modelo de Inteligencia Emocional de Six Seconds – un proceso para llevar la inteligencia emocional a la acción práctica.

! La inteligencia emocional significa ser inteligente con las emociones. Hay mucha información gratuita acerca de esto en <http://www.esp.6seconds.org>. Las personas que cuentan con mayor inteligencia emocional, o habilidades de EQ tienen mejores relaciones, toman mejores decisiones, son más efectivos, saludables, tienen más influencia y una mejor calidad de vida. ¡Grandioso! ¿Cómo se obtiene eso?

Six Seconds ha creado un modelo sencillo de tres pasos:

1. Conocerse

Ve claramente lo que sientes y haces. Las emociones son datos, y estas competencias permiten recoger la información con precisión.

2. Elegirse

Haciendo lo que tienes intención de hacer. En vez de generar una reacción automática, estas competencias permiten responder proactivamente.

3. Entregarse

Hacer las cosas por una razón. Estas competencias permiten incorporar tu visión y misión a tus acciones diarias para que seas un líder con más propósito y con integridad.

Los tres colores de Perfil del Cerebro están conectados a estos tres pasos. El desarrollo de estos pasos ayuda **equilibrar** tu perfil. Por ejemplo, si en “Enfoque”, si estás al extremo en el área RACIONAL, tal vez no te conozcas bien y pudiera ser que estuvieras pasando por alto información emocional importante.

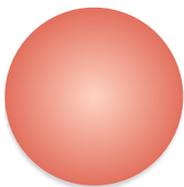
El Tamaño de las “Burbujas”

Posiblemente has notado que las esferas o “burbujas” en tu gráfica tienen tres tamaños. Esto indica cuál de las tres escalas es tu mayor motivador



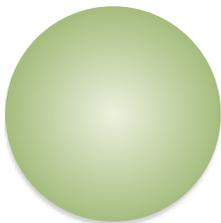
Si “Enfoque” es la más pequeña, esto podría indicar que necesitas practicar ser más cuidadoso en tus observaciones. Las Emociones contienen información importante.

Si es la más grande, probablemente cuentes con muchos datos en esta área.



Si “Decisión” es la más pequeña, quizás necesites darte más tiempo y energía para evaluar y crear opciones. Las emociones indican riesgos y oportunidades.

Si es la más grande, es probable que tengas fortalezas en esta área.



Si la “motivación” es la más pequeña, tal vez te encuentres sin suficiente energía – las emociones son una gran fuente de energía.

Si es la más grande, probablemente tienes mucha energía.

Usando tu Estilo Cerebral

Aquí hay algunas sugerencias para usar tu Perfil del Cerebro:

1 Beneficios y Riesgos

Como leíste en las páginas 9-16, hay beneficios en todos los Estilos Cerebrales. Por ejemplo, el Hacedor es maravilloso en su habilidad de completar las tareas.

¿Cuáles son tres beneficios de tu Estilo Cerebral? ¿Qué te gusta de tu propio Estilo Cerebral?

- 1.
- 2.
- 3.

Al mismo tiempo, siempre hay riesgos para cada estilo. Estos están relacionados con los beneficios. Así como el Hacedor logra completar las tareas, él o ella pueden tener una tendencia a ignorar o lastimar a las personas en el proceso.

¿Cuáles son tres “problemas” o riesgos que observas en tu propio estilo?

- 1.
- 2.
- 3.

¿Puedes identificar situaciones o momentos cuando más te beneficia? ¿Y cuándo parece ser un obstáculo? Ser consciente de los costos y los beneficios puede ayudarte a evitar los costos. Pero aún mejor, ¿puedes considerar algunas acciones específicas que podrías realizar para protegerte a ti y a otros de los costos y aumentar los beneficios?

2

Trabajando con los Estilos de Otros.

Invita a sus amistades, miembros de la familia o colegas a que tomen sus propios Perfiles Cerebrales. Después haz una gráfica del Estilo de cada Persona:

Nombre	Científico	Visionario	Inventor	Guardián	Estratega	Energizador	Hacedor	Sabio

¿Cuántas personas de cada estilo tienes en el grupo? ¿Qué estilos tienen el mayor poder con relación a los otros por su posición jerárquica dentro del grupo (por ejemplo, director del equipo)? ¿Qué tipo de influencia trae cada estilo al grupo?

¿Domina el estilo Cognitivo sobre el Emocional? ¿Evaluativo sobre Innovador?

¿Práctico sobre Idealista? ¿Qué vacíos observas en el grupo?

Por último, revisa los "Consejos para otros" en las páginas 9-16. Estas sugerencias dan algunas ideas sobre cómo trabajar eficazmente con cada estilo. Dialoga acerca de cómo implementar mejor estas ideas ¿Están los Científicos en tu grupo de acuerdo con estas sugerencias sobre cómo trabajar con ellos? ¿Qué puntos son más importantes para ellos? ¿Cómo puede trabajar de forma más eficaz mediante la mezcla de los estilos de cerebro en conjunto?

3

Fortalezas y oportunidades de crecimiento

En tu **Brain Brief**, debajo de la sección Perfil, podrás encontrar dos cuadros indicando oportunidades y fortalezas. Cuando tomaste la evaluación SEI, tu información se usó en dos sub-cuestionarios: uno sobre inteligencia emocional (utilizado para identificar tu estilo cerebral), la otra sobre tus "factores de éxito" actuales, específicamente:

Factores de Éxito	Definición
Eficacia	Capacidad para generar resultados
Relaciones	Capacidad de construir y mantener redes de interacción
Salud	Capacidad de mantener energía y funcionamiento óptimo
Calidad de Vida	Capacidad de mantener equilibrio y satisfacción
Influencia	Capacidad de motivar e involucrar a otros
Tomar Decisiones	Capacidad de seleccionar la opción más efectiva

En nuestra investigación, hemos encontrado que los puntajes en el SEI predicen un 55-60% de la variación de estos factores de éxito. Esto significa que tu estilo cerebral podría estar haciendo una gran contribución a las oportunidades de crecimiento y fortalezas en su perfil. Por lo tanto, hay dos preguntas clave para considerar:

¿Hay maneras en que tu estilo cerebral está minando el desempeño óptimo de estas fortalezas y oportunidades?

¿Cómo puedes tus habilidades clave en el estilo cerebral para desarrollar tus fortalezas y oportunidades de crecimiento?

¿Qué Sigue?

Usa esta guía para aprender más acerca de tu Estilo cerebral. Después, revisa las recomendaciones en las páginas anteriores.

¿Estás listo para profundizar más? Aquí hay tres recomendaciones finales:

1 Lee Más Sobre las Emociones

Six Seconds - La Red de Inteligencia Emocional - tiene un sitio de web muy activo con cientos de artículos sobre las emociones y la Inteligencia Emocional. ¡Comienza a leer y a descargar nuestro material gratuito! <http://www.esp.6seconds.org/articulos>

2 Conéctate

Tenemos grupos activos en Facebook y LinkedIn (y también en Twitter feeds y un canal de YouTube). Consulta <http://www.esp.6seconds.org> y conéctate a nuestra comunidad.

3 Profundiza

El Perfil del Cerebro es solamente uno de los muchos informes que está disponible en el SEI. Al final de tu perfil verás el nombre y el correo electrónico de un Asesor EQ con quien te puede poner en contacto para ahondar más. Puedes programar una sesión de coaching personal para obtener no solo un informe a profundidad con SEI, pero además contar con feedback y apoyo para identificar los próximos pasos para alcanzar tus metas.

Notas

La Guía de Interpretación del Brain Brief proporciona una introducción al Estilo cerebral y a los ocho estilos en el Perfil del Cerebro

El Brain Brief es una de las herramientas del SEI de Six Seconds Emotional Intelligence:

www.esp.6seconds.org/herramientas/sei

El Perfil Brain Brief del Estilo del Cerebro es parte del grupo de herramientas del SEI.

Para profundizar en EQ certíficte como Asesor EQ y accede a todos los materiales:

Informe de Fortalezas de SEI

Informe de Desarrollo de SEI

Informe de Liderazgo del SEI

Guía para el Desarrollo del Líder del SEI

Informes de Grupo y Comparación de Grupos del SEI

SEI-Versión para Jóvenes

SEI 360

Contacto: lac@6seconds.org

Six Seconds® Todos los Derechos Reservados