



BRIDGE

MODELO DE ESTILOS RELACIONALES

INFORME PERSONAL

Informe elaborado para

Sample Report

14 de octubre de 2020





¿POR QUÉ CON ALGUNAS PERSONAS NOS ENTENDEMOS FÁCILMENTE, Y EN CAMBIO CON OTRAS NOS RESULTA TAN DIFÍCIL?

Las personas tenemos diferentes estilos, y esto hace que nos comuniquemos con los demás de forma diferente, y que recibamos su comunicación de forma distinta.

El informe Bridge te descubre tu estilo relacional y te ayuda a descubrir las distintas estrategias para entenderte con los demás estilos.

LOS ESTILOS RELACIONALES

Los **cuatro estilos relacionales básicos** parten de los ejes Racional - Emocional y Reflexivo - Activo, y los hemos identificado metafóricamente con los 4 elementos de la naturaleza:

	Racional - Reflexivo
	Racional - Activo
	Emocional - Reflexivo
	Emocional - Activo

BRIDGE COMO HERRAMIENTA

Te permite:

- Identificar **tu estilo relacional** primario.
- Identificar **el tipo de perfil** según los estilos que estén presentes en ti.
- Identificar **qué porcentaje tienes de cada uno** de los cuatro estilos.
- Proporcionar **las estrategias de comunicación** con todos los estilos.

TIPOS DE PERFIL BRIDGE

En tu resultado Bridge puedes encontrar **tres tipos de perfil**:

PURO

Hay un estilo de preferencia por encima de los demás.

DUAL

Dos estilos de preferencia coexisten en la misma persona.

MÚLTIPLE

Hay tres o cuatro estilos con una presencia similar en la misma persona.



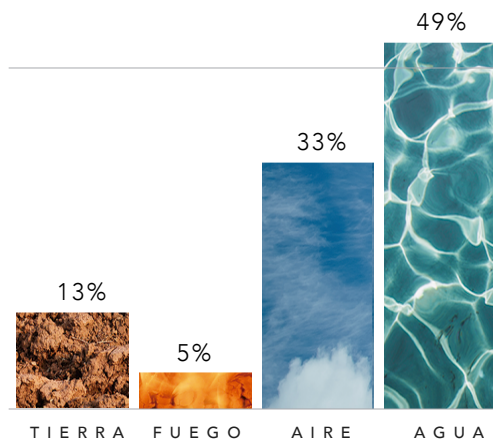
TU ESTILO ES AGUA PURO

TU POSICIÓN EN EL MAPA DE ESTILOS



TUS PORCENTAJES

Esta es la representación visual del porcentaje que tienes de cada Estilo. Los porcentajes que están **por encima de la línea determinan tus Estilos de Preferencia**, que pueden ser 1, 2, 3 ó 4.



CÓMO INTERPRETAR EL INFORME

Si tu estilo es Puro, tu posición en el mapa se sitúa claramente en el cuadrante de ese estilo. En los porcentajes sólo un estilo superará la línea que determina tus estilos de preferencia. Será fácil que tu entorno te reconozca en tu estilo, y debes tener en cuenta que si ese estilo pasa del 40% puedes tender a sobreutilizarlo, y a tener un impacto mayor al que crees en personas que tengan un estilo con porcentaje por debajo del 15%.

Si tu Estilo es Dual, tu posición en el mapa está muy cercana a uno de los ejes, y en los porcentajes hay 2 estilos por encima de la línea. Estos dos estilos estarán muy presentes en ti, y te ayudará tener consciencia de cuándo estás en uno u otro, ya que en diferentes contextos o ante diferentes personas puedes estar utilizando uno u otro de forma inconsciente.

Si tu Estilo es Múltiple tu posición es muy cercana al centro del mapa, y los porcentajes son muy parecidos. Puedes tener 3 ó 4 de ellos por encima de la línea. Habitualmente te será fácil adaptarte a todos los estilos, y no mostrarás un comportamiento extremo en ninguno de ellos. Para tu entorno puede no ser fácil identificar tu estilo, y en ocasiones puedes resultar desconcertante, ya que te puedes mover rápidamente entre distintos estilos en una misma situación.

Ten muy presente que todos tenemos algo de todos los estilos. Por tanto, aunque de un estilo tengas un porcentaje pequeño, también estará presente en ti, y lo puedes utilizar con eficacia en un determinado momento.

Cuando tengas menos del 15% en un estilo, al utilizarlo puedes tener tendencia a agotarte de forma rápida.

A continuación encontrarás los rasgos de eficacia e ineficacia de cada Estilo. Están ordenados en las siguientes cuatro páginas por el porcentaje que tienes de cada Estilo, así que debes prestar especial atención a los que son una preferencia en ti.

Como cada persona es distinta, dentro de un mismo Estilo puedes sentirte identificado/a con muchos de los rasgos, y no necesariamente con todos.



Agua

49%

El estilo **Agua es cercano, cuidadoso, leal y considerado**. Suele esperar a que otros inicien el acercamiento. Prefiere no hacerse notar, y es muy respetuoso, buscando generar un clima armónico y el bienestar de todos. Busca que las relaciones perduren, no imponiendo sus ideas y siendo cuidadoso y amable con los demás. Trata de comprender al otro antes de compartir su opinión. **Le mueve generar entornos armónicos.**

APORTACIÓN DE VALOR

- Buscas el bienestar y el entendimiento de las personas.
- Eres flexible y adaptable a muchos estilos de personas.
- Tienes una visión clara sobre como conseguir el bien común.
- Eres organizado y metódico para conseguir un impacto positivo.
- Tienes mucho aguante para conseguir calma y armonía en las relaciones.
- Captas con facilidad las necesidades emocionales de los demás.
- Eres tenaz y persistente en tus tareas, y las llevas hasta el final.
- Demuestras con acciones y hechos tu interés genuino por las personas.
- Valoras las relaciones profundas, siendo selectivo en el momento inicial.
- Entiendes intuitivamente la complejidad de las relaciones humanas.

USO INEFICAZ

- Puedes evitar los conflictos por la incomodidad de la confrontación.
- Puedes tener dificultad en aguantar con seguridad tu punto de vista.
- Puedes evitar situaciones en las que se deba tomar una decisión que afecte a personas.
- Puedes tener dificultades en cumplir con los plazos establecidos.
- Puedes tomarte como algo personal comentarios de los demás.
- Puedes pasar demasiado inadvertido, y que tus opiniones no se escuchen.
- Puedes bloquearte cuando te confrontan, y no aguantar una discusión constructiva.
- Puedes ser demasiado crítico contigo mismo, y no sentirte apreciado por otros.
- Puedes reaccionar impulsivamente cuando te saturas.
- Puedes mostrar tozudez cuando no te dejan reflexionar.

**PUEDES
SER VISTO
POR**



Sensiblero | Blando



Frágil | Indeciso



Considerado | Empático



Lento | Apagado

Aire 33%

El estilo **Aire es social, amistoso, entusiasta y enérgico**. Tenderá a iniciar las relaciones de forma cercana, incluso con personas desconocidas. Utiliza la conexión personal para establecer relaciones interesantes, y prefiere interactuar presencialmente con los demás. Es un estilo creativo, que le gusta buscar soluciones fuera de lo convencional. **Le mueve conectar el talento de distintas personas.**

APORTACIÓN DE VALOR

- Ves posibilidades en todas las cosas y personas.
- Ofreces rápidamente apoyo, ayuda y reconocimiento.
- Eres catalizador del desarrollo de grupos y de personas.
- Tienes mucha energía y muchos intereses diversos.
- Sabes ver lo mejor en las personas, y trabajar con ese potencial.
- Combinas diversión y responsabilidad en la misma medida.
- Encuentras soluciones creativas a los problemas y nuevas formas de hacer las cosas.
- Traes ilusión y entusiasmo a los grupos y las relaciones.
- Creas sobre la marcha improvisando desde la experiencia.
- Tu visión optimista de las cosas estimula a otras personas.

USO INEFICAZ

- Puedes distraerte con facilidad, y perder el rumbo de lo importante.
- Puedes descuidar algunas responsabilidades por estar viviendo con intensidad el momento.
- Puedes olvidar la objetividad y tomar decisiones basadas en las personas.
- Puedes ser demasiado sensible a la crítica.
- Puedes hablar demasiado, y no dejar que otros también puedan decir algo.
- Puedes ser demasiado impulsivo y agotar a otros con tu intensidad.
- Puedes no poner suficiente atención a detalles y procesos.
- Puedes no llevar a cabo muchas ideas por falta de foco.
- Puedes estar demasiado ocupado en conseguir reconocimiento de los demás.
- Puedes tener dificultad en mantener la constancia.

PUEDES SER VISTO POR



Teatral | Vendedor de humo



Falto de foco | Rollero



Atropellado | Nervioso



Flexible | Persona excitante

Tierra 13%

El estilo **Tierra es práctico, realista, analítico y prudente**. Se relaciona de manera formal, educada y discreta. Usa la lógica y la objetividad, y es habitualmente concreto en su mensaje. Prefiere la información detallada, y la comunicación escrita y está más interesado en las ideas intelectuales que en la interacción social. Tiene un alto sentido de la responsabilidad, así como una elevada lealtad. **Le mueve hacer las cosas bien hechas.**

APORTACIÓN DE VALOR

- Aportas juicio crítico en las conversaciones.
- Previenes posibles problemas futuros.
- Reflexionas sobre las cosas evitando manifestarte precipitadamente.
- Traes objetividad a las situaciones, soliendo dar en el clavo del problema.
- Mantienes una expresión formal y respetuosa con tu entorno.
- Transformas las discusiones en conversaciones con un tono de lógica.
- Evalúas los riesgos reales para tener en cuenta posibles dificultades.
- Concretas y aterrizas lo más importante tras un proceso abierto de discusión.
- Aportas claridad en situaciones de dispersión mediante intervenciones precisas.
- Ofreces tiempo a los otros para que puedan intervenir y dar su opinión.

USO INEFICAZ

- Puedes pasar por alto necesidades relacionales o emocionales al enfocarte más en la tarea que en las personas.
- Puedes tener tendencia a no responder a peticiones de acercamiento de otros.
- Te puede costar encontrar la manera de comunicar tus ideas para hacerlas comprensibles.
- Puedes ser cínico o sarcástico.
- Tu habilidad crítica puede ser llevada al extremo, y convertirte en crítico negativo.
- Puedes ser excesivamente duro con quien no capta tus ideas o visión.
- Puedes tener tendencia a quedarte al margen en algunas situaciones sociales.
- La gente puede sentir que valoras más tus datos que sus sentimientos.
- Puedes tener dificultades en confiar en que otros podrán hacer bien el trabajo.
- Puedes mostrarte excesivamente formal, dando una impresión de frialdad.

**PUEDES
SER VISTO
POR**

TIERRA

Con criterio | Realista

FUEGO

Lento | Rígido

AGUA

Distante | Poco involucrado

AIRE

Negativo | Estrecho de miras

Fuego 5%

El estilo **Fuego es rápido, ingenioso, práctico y firme**. Inicia las relaciones de manera directa, enérgica y decidida, con mensajes claros y cortos. Confía mucho en su juicio y tiende a una comunicación directa y de cara. Se centra mucho en encontrar soluciones y conseguir sus objetivos de forma rápida, actuando para resolver los temas con eficacia. **Le mueve que las cosas pasen.**

APORTACIÓN DE VALOR

- Actúas con energía y rapidez para resolver todo tipo de situaciones.
- Te enfocas en el logro de lo que te propones.
- Asumes rápidamente la dirección y el liderazgo de los proyectos.
- Dices las cosas de forma directa y sin rodeos.
- Imprimes energía en las cosas que dices y propones.
- Te mueves rápido para aprobar las decisiones.
- Eres valiente impulsando ideas y retos.
- Desafías los planteamientos de los demás esperando que los defiendan para construir y desarrollar.
- Tienes facilidad verbal y eres rápido para llegar a conclusiones.
- Eres motor de nuevas iniciativas y proyectos.

USO INEFICAZ

- Puedes herir a las personas al enfocarte en los resultados por encima de todo.
- Puedes tener dificultad en escuchar a otras personas.
- Puedes ser poco empático en tu manera de relacionarte con los demás.
- Puedes no ser consciente del impacto de tu comunicación en los demás.
- Puedes ser combativo, agresivo e incluso cortante.
- Puedes ser brusco en tu forma de exponer las cosas.
- Puedes ser demasiado retador.
- Puedes no tener en consideración detalles que otras personas están aportando.
- Puedes ser impaciente con los que van más lentos que tú.
- Puedes tener tendencia a presionar en exceso para conseguir tus propósitos.

**PUEDES
SER VISTO
POR**



Precipitado | Ordena sin fundamento



Decidido | Resolutivo



Bruto | Prepotente



Mandón | Agresivo

PISTAS PARA RELACIONARTE CON CADA ESTILO

TIERRA

- Realiza una cuidadosa preparación de antemano, y lleva las cosas por escrito.
- Reduce la velocidad al hablar.
- Regula el entusiasmo y la expresividad no verbal.
- Facilita evidencias basadas en hechos objetivos.
- Sé riguroso en tus explicaciones.
- Mide la cercanía física.
- Trata con seriedad los temas que son importantes.
- Respeta sus rutinas.

AGUA

- Prevé suficiente tiempo para la conversación.
- No seas excesivamente directo y pregunta más que afirmar.
- Escucha con paciencia y a su ritmo.
- No presiones para obtener respuestas en el momento.
- Sé muy consciente de tu impacto.
- Busca soluciones en las que tengas en cuenta su aportación.
- Aprecia su contribución.
- Pide su opinión, y permite tiempo para su respuesta.

FUEGO



- Sé directo y decidido.
- Agiliza tu discurso.
- Enfócate en la esencia de las cosas.
- No te tomes de forma personal su estilo muy directo.
- Ve al grano, evitando preámbulos y rodeos.
- Ten una orientación a la solución cuando presentes un tema.
- Sé transparente y firme en tu postura.
- Mantén la conversación alejada de expresiones emocionales.

AIRE

- Reconoce sus ideas y su creatividad.
- Mantente flexible y abierto en la conversación.
- Permite una exploración creativa antes de querer concretar.
- Implícate personalmente y no te quedes en el papel de observador.
- Utiliza códigos y elementos visuales en la comunicación.
- Evita las rutinas.
- Acércate con entusiasmo y apertura.
- Evita excesivos detalles.



CUADRO RESUMEN DEL MODELO BRIDGE

 <p>Cuadriculado Distante Paralizador Muy crítico Cerrado Desconfiado</p>	 <p>Exacto Juicioso Sistemático Formal Discreto Cauteloso</p>	 <p>Rápido Eficaz Valiente Energético Luchador Transparente</p>	 <p>Mandón Rotundo Brusco No escucha Presiona Discutidor</p>
 <p>Indeciso Inseguro Tozudo Resignado Difuso Se colapsa</p>	 <p>Sereno Empático Cooperante Tenaz Escuchador Mediador</p>	 <p>Apasionado Positivo Abierto Sociable Cautivador Dinamizador</p>	 <p>Exagerado Protagonista Caótico Disperso Variable Dependencia del reconocimiento</p>

