



## EL 3

### “SI SOBRESALGO, ME SIENTO VALIOSO”



**MIEDO** a no tener valor inherente, a ser despreciable en el sentido de que no se les aprecie, no se les reconozca su valor.

**DESEA** destacar, porque busca ser valioso y respetado y lo hace a través de las cosas que hace.

#### FORTALEZAS

Orientados al éxito, enérgicos, emprendedores, confían en sí mismos. Adaptables. Saben motivar modelando.

#### TOMA DE DECISIONES/CONFLICTO

Poniéndose rápidamente en acción, no les importa correr riesgos como el 8. No miden las consecuencias, las aceptan.

No tienen problema en aceptar que se han equivocado.

**RESOLUTIVO:** Necesitan sentirse útiles, se adaptan a sus propios ideales y expectativas.

#### MANEJO DE PÉRDIDA

Muy pragmáticos. Lo que se ha perdido se ha perdido. No se quedan regodeándose en la pérdida o en lo que no tienen. Se ponen otra meta y se lanzan a la acción. **RESPUESTA PRAGMÁTICA:** Siendo eficientes, no se quedan en la pérdida y se enfocan en encontrar soluciones.

#### CAMINO DE CRECIMIENTO: **AUTENTICIDAD**

No fingir una imagen. Ver su verdadero yo.

## COMPORTAMIENTO GENERAL

### Pragmático - Orientado al éxito - Sobresaliente - Eficaz - Ambicioso

- Para conseguir algo harán lo que sea necesario. El fin justifica los medios, en un estado sano se muestra ayudador, si su desarrollo es medio, se ayuda a sí mismo, y si está en el estado insano hace lo que considera necesario para conseguir su fin sin importar que sea bueno o malo
- Quiere ser el mejor, el diferente, único
- Quiere destacar. Su valía depende de lo que consigue
- Cualquier cosa que les sirva para destacar lo aprenden rápidamente
- Le gusta que las cosas se hagan bien, pero sin el perfeccionismo del uno
- Cumple plazos y se esfuerza por ser eficaz, es decir gastar el tiempo y los recursos necesarios y ser rápidos, viven como acelerados
- Lo importante es cumplir el objetivo no hacerlo perfecto
- Confunde admiración con amor
- Adaptan su imagen al medio en el que se encuentren
- Pueden variar mucho y eso hace que la gente crea que son falsos, pero no es así, cualquier imagen le viene bien siempre y cuando le sirva para lo que quieren conseguir
- Son adaptables porque les viene bien todo
- Se fijan en a qué cosas dan valor los otros para hacerlas y que los valoren.

#### ÁREAS DE MEJORA

- Dejar de ser competitivos
- Tienen que aprender a aceptar y mostrar sus sentimientos. Los dejan de lado para ponerse en la acción rápidamente
- Tienen que aprender a parar
- Son unos grandes hacedores, y terminan agotados porque no saben medir sus límites
- Siempre tienen prisa
- Deben aprender a bajar la velocidad
- Aprender a delegar
- Aprender a mostrar sus sentimientos, a darse tiempo para las relaciones personales en vez de enfocarse solo al éxito laboral
- Aprender a confiar
- Darse cuenta de que tratan de ser distintos a como realmente son para que otros los valoren.