



NOMBRE APELLIDO (TEST)

Estilo: Persuasor

DISC Assessment

lunes, 01 de abril de 2013

Introducción

Este informe utiliza el Sistema de Personalidad Conductual DISC. El Sistema de Personalidad Conductual DISC es el lenguaje universal del comportamiento. Los estudios muestran que las características conductuales se puede agrupar en 4 grupos principales. Las personas con estilos similares tienden a mostrar características conductuales específicas que son comunes a dicho estilo. Todas las personas tiene estos 4 estilos o factores conductuales en diferentes medidas o intensidades. El acrónimo DISC se refiere a esos cuatro estilos conductuales representados por las letras:

- D = Dominante, decidido
- I = Influencia, inspiración
- S = Constante, Estable
- C = Correcto, cumplidor

Conocer el Sistema DISC le capacita para entenderse mejor a sí mismo, a sus compañeros de trabajo, sus familiares, y sus amigos de una forma muy profunda. Comprender los estilos conductuales le ayuda a ser un mejor comunicador, minimizar o prevenir conflictos, apreciar las diferencias en los demás, e influenciar en forma positiva en los que le rodean.

Usted puede observar en su vida diaria los diferentes estilos conductuales en acción ya que interactúa con cada uno, en diferentes medidas, continuamente. Si piensa en sus familiares, amigos o compañeros, descubrirá diferentes estilos de personalidad conductual.

- ¿Conoce alguien que es asertivo, conciso y siempre quiere los datos más importantes o determinantes?

Algunas personas son enérgicas, directas y decididas.

Este es el estilo D

- ¿Tiene algún amigo que es un magnífico comunicador y muy amigable con todos los que conoce?

Algunas personas son optimistas, amistosas y habladoras.

Este es el Estilo I

- ¿Algún miembro de su familia es un buen escuchador y un magnífico jugador de equipo?

Algunas personas son estables, pacientes, leales y prácticas.

Este es el Estilo S

- ¿Alguna vez ha trabajado con alguien al que le encantaba reunir datos y detalles y era concienzudo en todas sus actividades?

Algunas personas son precisas, sensibles y analíticas.

Este es el Estilo C

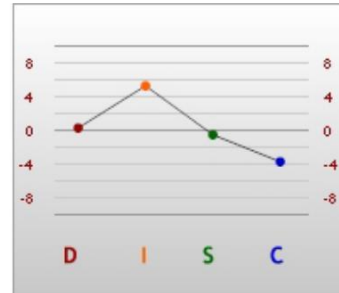
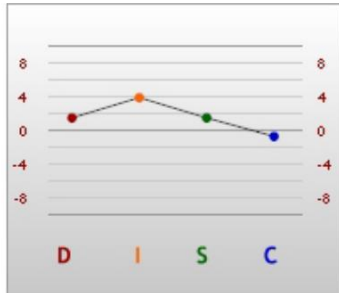
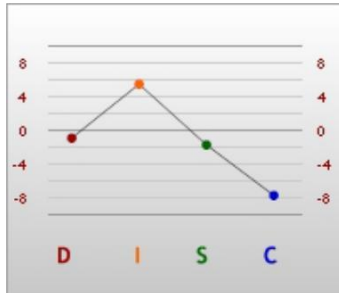


El cuadro inferior ayuda a poner las cuatro dimensiones del comportamiento en perspectiva.

	D = Dominante	I = Influencia	S = Estable	C = Cumplidor
Busca	Control	Reconocimiento	Aceptación	Precisión
Fortalezas	Administración Liderazgo Determinación	Persuadir Entusiasmo Entretener	Escuchar Trabajo en equipo Seguimiento	Planificar Sistemas Organización
Retos	Impaciente Insensible Escucha deficiente	Falta de Detalles Periodos de Atención Cortos Bajo nivel de seguimiento	Hipersensible Lento para empezar No le gusta el cambio	Perfeccionista Crítico No responde
No le gusta	Ineficiencia Indecisión	Rutinas Complejidad	Insensibilidad Impaciencia	Desorganización Incorrección
Decisiones	Decisivo	Espontáneo	Acuerda	Metódico

Debido a que la personalidad conductual se compone de los 4 estilos conductuales en diferentes intensidades, el gráfico DISC no ayuda a representar la personalidad conductual de forma más visual. El gráfico DISC sitúa la intensidad de cada uno de los 4 estilos. Todos los puntos por encima de la línea media representan intensidades más fuertes, mientras que los puntos por debajo de la línea media representan características de DISC menos intensas. Es posible saber las características de personalidad conductual de una persona con sólo mirar al gráfico DISC.

A continuación encontrará sus tres gráficos DISC y una breve explicación de las diferencias entre los tres.



El gráfico 1 DISC representa su "yo público" (la máscara)

Este gráfico muestra el "yo" que otros ven. Refleja como usted percibe las demandas de su entorno, y su percepción de cómo piensa que los demás esperan que usted actúe.

El gráfico 2 DISC representa su "yo privado" (la esencia)

Este gráfico muestra su respuesta instintiva a la presión, e identifica cómo suele usted actuar cuando se enfrenta a situaciones de estrés o tensión. Esta sería su reacción natural.

El gráfico 3 DISC representa su "yo auto-percibido" (el espejo)

Este gráfico muestra la manera en la que usted percibe su comportamiento normal. Se le puede llamar su "auto-percepción". Aunque en ocasiones usted pueda no ser consciente del comportamiento que utiliza con los demás, este gráfico muestra su cómo suele hacerlo.

Descripción

entender su estilo

El estilo de NOMBRE APELLIDO se identifica con el término "Persuasor".

En su estilo Persuasor, NOMBRE APELLIDO es un líder integrador que trabaja con la gente y a través del equipo. El estilo Persuasor tiene un espíritu extrovertido, gran interés en las personas, y la capacidad de ganarse el respeto y la admiración de diversos tipos de personas. Hacen negocios de forma amigable, a la vez que se esfuerzan por sumar a otros a sus objetivos y venderles su punto de vista. Puede que pasen por alto los detalles. El estilo Persuasor puede actuar de forma impulsiva, ser demasiado entusiasta y "sobre-vender". Puede que sobrevalore su habilidad de motivar a los demás o cambiar sus comportamientos. NOMBRE APELLIDO quiere liberarse de la rutina y busca autoridad y prestigio. El estilo Persuasor necesita actividades variadas y trabaja de forma más efectiva cuando otros le aportan la información analítica. NOMBRE APELLIDO necesita tareas que requieran movilidad y desafíos.

En su estilo Persuasor, a NOMBRE APELLIDO puede que le cueste descansar. Puede que parezca nervioso o inquieto, siempre está activo y en medio de alguna actividad. NOMBRE APELLIDO es muy optimista y motivador, sabe como obtener resultados! El estilo Persuasor es un buen comunicador y tiene verdadero interés en las personas. Es buen resolvidor de problemas, pero necesita relajarse y bajar su ritmo. Haría bien en recordar que no siempre tiene que tomar la posición de líder, también puede ser ayudante o dar apoyo. Debe aprender a relajarse y no tratar de controlar todo y a todos. El estilo Persuasor quiere tener personas a su alrededor para comunicar de forma efectiva. NOMBRE APELLIDO tiende a tomar decisiones rápidas y se siente cómodo arriesgándose.

El estilo Persuasor suele percibirse como demasiado confiado o engréido, y puede parecer agresivo, especialmente cuando se comunica con personas a las que le gusta poner atención en todos y cada uno de los puntos. Es optimista y tiende a sobrestimar las habilidades de los demás debido a su exceso de confianza y optimismo en los que le rodean.

NOMBRE APELLIDO es una persona muy creativa dispuesta a buscar nuevas soluciones a los problemas. Le gustan los desafíos y suele ser capaz de tomar decisiones fácilmente, incluso bajo presión.

Las relaciones juegan un papel fundamental en la vida de NOMBRE APELLIDO. Es una persona que confía mucho y que disfruta haciendo nuevos amigos y profundizando en relaciones. Suele estar involucrada en muchas cosas a la vez y le encanta hacer cosas que involucren socializar. NOMBRE APELLIDO disfruta animando a otras personas y los demás la ven como una persona que suele inspirar a los demás.

NOMBRE APELLIDO es flexible en su trato con los demás y es una persona dispuesta a seguir diferentes caminos para mantener buenas relaciones. Aunque es paciente y no suele alterarse, NOMBRE APELLIDO no teme buscar nuevas situaciones y los métodos actuales no se ajustan a la situación.

No teme arriesgarse, NOMBRE APELLIDO es una persona dispuesta a desafiar el estatus quo. Original y creativa, esta persona actúa con confianza cuando implementa nuevas soluciones. NOMBRE APELLIDO tiene a equilibrar la intuición con los datos cuando toma decisiones. Una vez tomada la decisión, no temerá actuar en consecuencia.

Entusiasta e innovador
 Confiado, optimista
 Persuasivo, comunicativo
 Compite por el reconocimiento

Características Generales

Halagos, alabanza, popularidad, aceptación
 Recompensas y reconocimiento
 Libertad de demasiadas reglas y regulaciones
 Que otras personas se ocupen de los detalles

Motivado por

Papeles de liderazgo
 Felicitaciones regulares por los logros
 Libertad de control y detalles
 Un foro donde expresar las ideas

Mi Entorno Ideal

Comunicación

con el estilo Persuasor

Recuerde, el estilo "Persuasor" puede que quiera:

- Aceptación y estima social, libertad de control y detalles, personas con las que hablar, condiciones laborales positivas, reconocimiento por sus habilidades, oportunidad para motivar e influir a otras personas

Su mayor miedo:

- Rechazo y pérdida de influencia

Cuando se comunique con NOMBRE APELLIDO, de estilo "Persuasor":

- Deje que tenga autoridad y control
- Permita actividades y posiciones variadas
- Dele la oportunidad de hablar, opinar y proveer soluciones
- Provea los detalles por escrito
- Haga las cosas en el momento oportuno
- Cree incentivos para que se terminen las tareas

Cuando se comunique con NOMBRE APELLIDO, de estilo "Persuasor" NO:

- Obvie el estatus social
- Controle toda la conversación o le desafíe
- Ignore sus ideas o logros
- Le diga lo que tiene que hacer

Cuando analice información, NOMBRE APELLIDO, de estilo "Persuasor", puede:

- Hablar antes de escucharlo todo
- Dejar pasar hechos y datos importantes
- Interrumpir
- Ser creativo en la resolución de problemas

Características Motivacionales

- **Metas que le motivan:** mantener la amistad, aumentar en autoridad y prestigio
- **Evalúa a los demás por:** Que le acepten así como a sus ideas
- **Influye en los demás por:** Relaciones personales, acomodación
- **Valor para el equipo:** Edifica confianza, positivo y entusiasta, rinde cuentas, sentido de urgencia
- **Usa demasiado:** Hablar, optimismo vs realismo
- **Reacción frente a la presión:** Dominancia, no escucha a los demás, egoísta,
- fuerza **Su mayor miedo:** Rechazo, que se aprovechen de él o aventajen
- **Áreas de mejora:** Sea más realista, reduzca su necesidad de gustar a todos, hable menos y escuche más



La comunicación viene y va, pero la sabiduría permanece.

- Alfred Lord Tennyson

Comunicación

con el estilo Persuasor

Valor que aporta al grupo:

- Resuelve problemas de forma creativa
- Excelente líder, orador convincente
- Motiva y anima a los demás a cumplir
- Negocia los conflictos mediante la adopción de medidas positivas

El estilo "Persuasor" tiene las siguientes características positivas en el entorno de un grupo:

- Comunicador innato
- Manager participativo que influye y motiva a los demás
- Espontáneo, pensador rápido
- Responde bien a lo inesperado
- Crea un ambiente de bienestar
- Entusiasta
- Aporta dirección y liderazgo
- Expresa bien ideas, dogmático
- Trabaja bien con otras personas en la gestión o el equipo
- Hace bien de portavoz
- Tiene una actitud positiva de "se puede lograr"
- Alcanza metas a través de las personas
- Buen sentido del humor
- Se le dan bien las "tormentas de ideas"

Áreas de crecimiento personal para el estilo "Persuasor":

- Sopesa los pros y los contras antes de tomar una decisión, sea menos impulsivo No pase por alto los detalles
- Recuerde desacelerar su ritmo para que los demás le puedan seguir Hable menos y escuche más, sea más paciente
- Debe considerar y evaluar las ideas de los demás miembros del equipo Concéntrese en seguir con la tarea hasta el final



Puedes tener ideas brillantes, pero si no puedes transmitirlos, tus ideas no irán a ningún lugar.

- Lee Iacocca

Consejos de Comunicación

relación con los demás

Su valor de I y D se sitúan por encima de la línea media, su estilo se identifica con el término "Persuasor".

En esta sección encontrará adjetivos para describir el perfil DISC que muestra su gráfico. Estas palabras descriptivas se corresponden a una aproximación a los valores que resultan de su gráfico.

La "D" mide el grado de decisión, autoridad y asertividad que suele caracterizarle.

Algunas palabras que pueden describir la intensidad de su factor "D" son:

- **SEGURO DE SÍ** Certero, seguro
- **COMPETITIVO** Rivalidad, deseo de competir
- **RÁPIDO** Mucha capacidad de comprensión y aprendizaje, discierne bien
- **SELF-DEPENDIENTE** Depende y confía en sus propias habilidades

La "I" mide lo hablador, persuasivo e interactivo que suele ser usted.

Algunas palabras que pueden describir la intensidad de su factor "I" son:

- **ENTUSIASTA** Supernatural Inspirador, visionario, intenso
- **SOCIABLE** El más entrañable, sociable
- **PERSUASIVO** Poder para persuadir, influyente
- **EMOCIONAL** Muy emocional, llora o se enfada con rapidez

La "S" mide su deseo de seguridad, su ritmo y su habilidad para trabajar en equipo.

Algunas palabras que pueden describir la intensidad de su factor "S" son:

- **INQUIETO** No es capaz de relajarse, inquieto
- **ORIENTADO AL CAMBIO** Le gusta la variedad, quiere cambiar
- **ESPONTÁNEO** Actuar sin restricciones de acuerdo a los sentimientos que le nacen **ACTIVO** Caracterizado por mucha acción o emoción, ocupado, rápido

La "C" mide su deseo de estructura, organización y detalles. Algunas palabras que pueden describir la intensidad de su factor "C" son:

- **DESAFIANTE** Abierto, resiste con valentía la autoridad
- **OBSTINADO** Empeñado en hacerlo a su manera, testarudo



La única forma de
cambiar es cambiando
nuestro
entendimiento.

- Anthony De Mello

Consejos de Comunicación

cómo se comunica usted con los demás

Cómo se comunica con los demás

Por favor, regrese a la sección de "Comunicación" de este informe, y revise las secciones de "QUÉ HACER" y "QUÉ NO HACER" de su estilo específico. Repasar sus propias preferencias en comunicación puede ser una confirmación de lo que ya sabe, o un nuevo descubrimiento. De cualquier forma, usted dispondrá de sus características de comunicación por escrito. Esta información le puede resultar muy útil cuando trate con compañeros, amigos y familiares. Ahora las personas de su entorno podrán darse cuenta de qué enfoque comunicacional funciona mejor con usted. Tan importante como eso es que ahora usted se da cuenta de que LA FORMA EN LA QUE DICE ALGO, puede ser tan importante como LO QUE HA DICHO. Desafortunadamente, todos tenemos la tendencia a comunicarnos en la forma en la que nos gusta oír las cosas, en vez de en la forma en la que la otra persona prefiere escucharlo.

Su estilo está caracterizado por una "I" intensa, lo que significa que usted prefiere recibir la información en una forma que resalte la EXPERIENCIA. Sin embargo, al transmitir esa misma información a un compañero o cliente, puede que tenga que "traducirlo" para dar datos concretos, o quizá sólo el resultado final, o puede que ellos sean parte de la solución y por lo tanto deben trabajar en equipo.

Esta sección del informe trata sobre cómo su estilo conductual se comunica con los otros tres factores de comportamiento. Algunos perfiles conductuales tienen la tendencia natural a comunicarse bien, mientras que otros pudiera parecer que hablan en distinto idioma. Ya que usted está acostumbrado a comunicarse en su propio "lenguaje materno", revisaremos cómo puede mejorar su comunicación y relación con los otros "idiomas maternos" que usan los otros tres factores de comportamiento.

Esta próxima sección es particularmente útil para un perfil con "I" intensa, ya que puede tener la tendencia a ser más expresivo y menos enfocado en resultados y detalles que otras personas en su entorno.

La Compatibilidad de Su Estilo Conductual

La "I" con la "D" suelen combinar bien en lo que a relaciones se refiere, ya que la "I" es un buen motivador para la "D". Puede que en lo que se refiere a las tareas necesarias para llevar a cabo el trabajo, la "I" sienta que la "D" es en ocasiones demasiado exigente y orientada a tareas.

Dos "I" combinan muy bien en lo que a relación personal se refiere. Ambos son muy sociales y les gusta experimentar nuevas cosas. Cuando trabajan juntas, dos "I" pueden tener la tendencia a pasar por alto las fechas límite y a no fijarse mucho en los detalles para completar las tareas.

La "I" y la "S" combinan bien en el ámbito del trabajo, ya que la "S" servirá de apoyo a la "I" al asegurarse de que las tareas se mantienen en la dirección correcta. Respecto a las relaciones, la "I" puede que esté más orientada a socializar que la "S", quien prefiere pasar más tiempo de calidad con menos personas en actividades fuera.

La "I" y la "C" trabajan bien juntos ya que sus fortalezas tienen a complementarse. En lo que se refiere a relaciones, pueden surgir conflictos, ya que la "I" está mucho más motivada por la socialización y es más impulsiva que la "C".



Lo que se dice es el espejo del alma; según el hombre habla, así es él.

- Publilius Syros

Consejos de Comunicación

compatibilidad de su estilo conductual

Cómo puede mejorar el factor "I" su interacción con los demás estilos conductuales

La "I" con la "D"

La "I" tiende a ver a la "D" como argumentativa, dictatorial, arrogante, dominante, nerviosa y abrupta. Como "I" no le gustará que la "D" le diga lo que tiene que hacer. Se frustrará cuando no se dé cuenta de sus ideas. Debido a que suele ser capaz de manejar su habilidad comunicacional para entrar o salir de una confrontación, es probable que se sorprenda al descubrir que su encanto no produce una respuesta favorable por parte del estilo "D" intenso.

Consejo Relacional: Para hacer que esta relación funcione, debe mantener una comunicación directa. Trate los temas directamente. Trate de negociar compromisos y metas en igualdad de condiciones. Enfóquese más en las tareas y los temas, y menos en las personas y las personalidades. Destaque logros concretos.

La "I" con la "I"

El estilo "I" disfruta de su relación con otras "I"... totalmente. Se verán como estimulantes, carismáticos, abiertos y optimistas, con muy buena relación mutua y que desarrollan relaciones con rapidez. Ambos tendrán la tendencia a mezclar los negocios con el placer, tratarán de impresionar al otro, posiblemente incluso hasta el punto de competir por el reconocimiento.

Consejo Relacional: Mejorar la relación de dos "I" no es difícil, es mantenerles bajo control lo que requiere un esfuerzo. Sean amigables, halagadores, y reconózcense los logros mutuamente. Escuche con atención en vez de estar pensando en lo siguiente que quiere decir.

La "I" con la "S"

Tiende a ver al estilo "S" intenso como pasivo, indiferente, apático, posesivo y poco expresivo. Pero también le encontrará tolerante y dispuesto a desarrollar una amistad si está en disposición de bajar su ritmo, incluso aunque pueda tender a frustrarse cuando la "S" no exprese sus pensamientos y sentimientos como usted quisiera que hiciera. Puede ser de motivación y aliento para la "S".

Consejo Relacional: Baje el ritmo, sé más tolerante. Muéstrole aprecio sincero y descubrirá una amistad muy reconfortante. Sobre todo, no presione mucho.

La "I" con la "C"

La "I" ve al estilo "C" como demasiado dependiente, evasivo, defensivo, demasiado enfocado en los detalles, demasiado cauto y preocupado. La interacción entre ambos sufrirá tensiones debido a las características de ambos estilos, y por lo tanto requerirá de trabajo. Usted se enfocará en las personas y ellos en los hechos. Usted será optimista y ellos parecerán pesimistas. Usted verá el cuadro completo y ellos sólo los detalles. Usted querrá tomar una decisión, y ellos querrán recolectar más datos.

Consejo Relacional: Presente su caso con claridad y no exagere los detalles o las cifras. Prepárese bien para la posibilidad de discutir el tema con la "C". Espere de ellos que expresen dudas y necesiten tiempo para evaluar los datos antes de tomar una decisión. Elimine cualquier potencial amenaza, haciendo su decisión lo más fácil que sea posible.



La comunicación funciona para aquellos que la trabajan.

- John Powell

Comunicación

hoja de trabajo

Hoja de Trabajo de Consejos de Comunicación

Los cambios en sus gráficos indican su método de adaptación. La personalidad humana está profundamente influenciada por los cambios en su entorno. Las personas pueden cambiar de forma significativa entre el gráfico uno y el dos, como resultado de factores de estrés o cambios en el entorno. Evaluar las diferencias o cambios entre ambos gráficos, nos ayuda a entender nuestros mecanismos de adaptación instintivos, e indica como adaptarnos mejor en el futuro.

Instrucciones: Cada uno de tus gráficos resalta diferentes aspectos de tu personalidad conductual. Una mirada atenta a los cambios en dichos gráficos, revelan valiosa información. Por favor, observe ambos gráficos. Compare el perfil de los factores D, I, S, y C en el gráfico 1 y el 2. Finalmente, lea el análisis del resultado de sus respuestas a las cuestiones que se presentan a continuación y considere cómo el entorno afecta sus decisiones, motivación, acciones y comunicación verbal.

D Retos:

Compare los gráficos 1 y 2. En el gráfico 2, ¿es su nivel de "D" mayor o menor que en el gráfico 1? Considere cuánto se distancian hacia arriba o hacia abajo. Un nivel más alto, indica alguien que quiere más control en situaciones de presión o estrés. Si el nivel de D sube considerablemente, puede que indique una tendencia a volverse una persona controladora en situación de presión. Un nivel más bajo indica alguien que quiere menos control en situaciones de estrés. Si el nivel de la D baja considerablemente, puede que la persona quiera que sea otro el que lidere y al que usted está dispuesto a seguir.

I Cambios:

Compare los gráficos 1 y 2. En el gráfico 2, ¿es su nivel de "I" mayor o menor que en el gráfico 1? Considere cuánto se distancian hacia arriba o hacia abajo. Un nivel más alto, indica alguien que desea más influencia social en una situación de presión o estrés. Si el nivel de I sube considerablemente, puede que trate de usar sus habilidades de comunicación para suavizar las cosas. Un nivel más bajo indica alguien que quiere menos influencia social en situaciones de presión. Si el nivel de I baja considerablemente, se apoya menos en medios verbales para llegar a una resolución.

S Cambios:

Compare los gráficos 1 y 2. En el gráfico 2, ¿es su nivel de "S" mayor o menor que en el gráfico 1? Considere cuánto se distancian hacia arriba o hacia abajo. Un nivel más alto, indica alguien que desea un ambiente más seguro en situaciones de presión o estrés. Si el nivel de S sube considerablemente, puede que tenga la tendencia a evitar cualquier conflicto y esperar a un ambiente más favorable antes de realizar cualquier cambio. Un nivel más bajo indica alguien que no necesita tanto un entorno seguro en una situación de presión. Si el nivel de S baja considerablemente, puede que se vuelva más impulsivo en tu toma de decisiones.

C Cambios:

Compare los gráficos 1 y 2. En el gráfico 2, ¿es su nivel de "C" mayor o menor que en el gráfico 1? Considere cuánto se distancian por arriba o por abajo. Un nivel más alto, indica a alguien que desea más información antes de tomar una decisión en una situación de estrés o presión. Si el nivel de la C sube considerablemente, es probable que la persona no quiera tomar una decisión hasta que no tenga mucha más información. Un nivel más bajo indica a alguien que no necesita tanta información para tomar una decisión en una situación estresante. Si el nivel de la C desciende considerablemente, puede que la persona tome decisiones más bien basado en las emociones o intuición.

¿Cuál de sus puntos en el gráfico tiene una diferencia mayor hacia arriba o hacia abajo? ¿Qué le dice esto respecto a su reacción a la presión?

¿Cómo ayuda o entorpece su método de adaptación (mecanismo de defensa o de enfrentar algo), a su proceso de toma de decisiones? ¿Cómo puede usar esta información para ayudarlo a ver un "punto ciego" en su forma de reaccionar frente a la presión?

Power DISC™

sus fortalezas en liderazgo

INFLUENCIA - Bien desarrollado

Cuando se necesita un líder se puede contar con usted. Los demás pueden percibir sus fortalezas y saben que tiene muy buenas habilidades de liderazgo. Hay muchos dispuestos a seguirle debido a su entusiasmo y carisma. Aunque a veces puedes mostrar un poco de "agresividad", tu equidad y habilidades interpersonales le recuerda en seguida que quieres lo mejor para todos los que están involucrados.

DIRIGIR - Adecuado

Entiende la importancia de dirigir a los demás y hacer lo necesario para realizar la tarea. Aunque se asegura de que esto sea parte de su actividad, no lo considera su principal habilidad.

PROCESAR - Adecuado

Puede visualizar el proceso necesario para hacer que algo funcione, pero prefiere pasarle esto a otros. A menudo ayuda en el trabajo, pero normalmente prefiere avanzar al siguiente proyecto.

DETALLAR - Uso limitado

Se fía más de tu instinto que de los hechos. Puede que en ocasiones ayudaría decelerar el proceso y actuar con más cautela. Es probable que use su influencia para hacer que los demás le ayuden en áreas en las que prefiere no involucrarse.

CREAR - Encima de la media

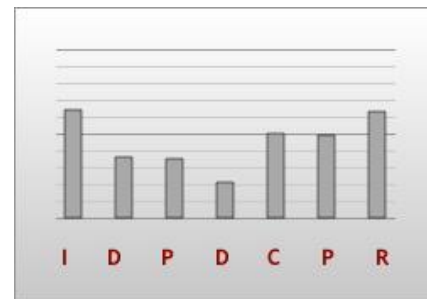
Le gusta usar su creatividad para perfeccionar conceptos básicos que desarrollan otros miembros del equipo. Puede supervisar y ayudar a mantener la rendición de cuentas en áreas en las que otros pueden flaquear.

PERSISTIR - Bueno

Es un trabajador duro y constante que quiere realizar un trabajo de calidad. Puede que cuando las cosas se ponen difíciles, busque otras alternativas para completar un proyecto. Recuerde no rendirse ni perder el enfoque en lo que ha empezado.

RELACIONAR - Bien desarrollado

Es una persona amistosa, afable y muy accesible. Las personas se sienten cómodas acudiendo a usted, y es capaz de hacer amigos con facilidad. Le suelen requerir cuando se necesita trabar las relaciones con los demás para terminar un proyecto.



Desarrollar habilidades de comunicación excelentes es imprescindible para un liderazgo efectivo. El líder debe ser capaz de compartir conocimiento e ideas para transmitir un sentido de urgencia y entusiasmo en los demás. Si un líder no puede transmitir un mensaje de forma clara y motivar a los demás a actuar, entonces el hecho de "tener" un mensaje ni siquiera importa.

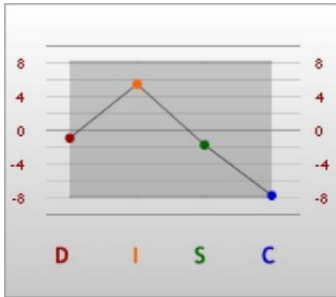
- Gilbert Amelio

Puntuación

página de gráficos

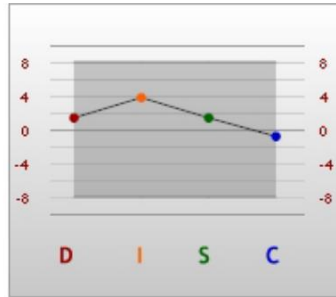
Gráfico de Estilo de Temperamento (DISC)

Percepción Pública



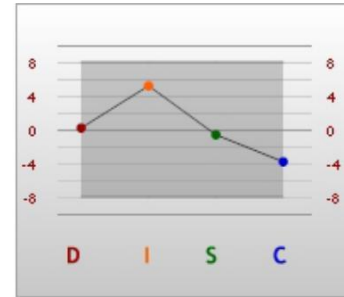
D=-1.02, I=5.4, S=-1.9, C=-7.76

Percepción de Estrés



D=1.42, I=3.73, S=1.48, C=-0.73

Espejo



D=0.23, I=5.12, S=-0.64, C=-3.81

Explicación del los Gráficos

Cada uno de los tres gráficos revela un área diferente de comportamiento, en función de las condiciones del entorno. En un entorno dado, el Gráfico 1 muestra el "Yo Público"; el Gráfico 2, muestra el "Yo Privado"; y el Gráfico 3 muestra el "Yo Percibido".

A continuación encontrará el significado de cada gráfico.

Gráfico 1 -

La máscara, el yo público

El comportamiento que los demás esperan

Todos actuamos de acuerdo a cómo pensamos que los demás esperan que actuemos. Este comportamiento es el yo público, cómo la persona se proyecta hacia los demás. En ocasiones no hay diferencia entre la persona tal como es y su yo público. Sin embargo, el yo público puede variar mucho respecto al yo "real", es una máscara. El Gráfico 1 se genera con las respuestas "Más" de la evaluación, y es el área que tiene mayor potencial para el cambio.

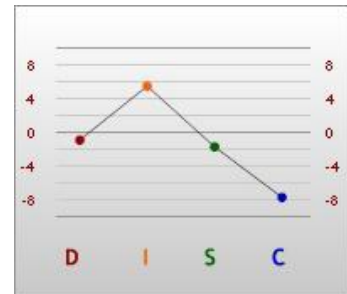


Gráfico 2 -

Natural, el yo privado

Respuesta instintiva a la presión

A lo largo de los años, todos hemos asimilado formas de reaccionar o responder, que se han incorporado a nuestra forma normal y aceptada de comportamiento. Cuando estamos bajo presión o tensión, esas conductas aprendidas salen a relucir. Este es el gráfico que es menos probable que cambie, ya que es nuestra respuesta o reacción más natural y arraigada. El comportamiento de una persona bajo presión puede ser totalmente diferente al que muestre en los gráficos 1 y 3. Graph 2 is generated by the "Least" choices on The Personality System, and has the lowest potential for change.

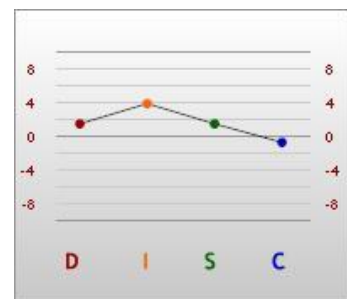
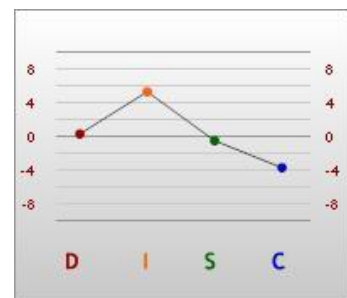


Gráfico 3 -

El espejo, el yo percibido

Auto-imagen, auto-identidad

Todos nos percibimos a nosotros mismos de una forma en particular. El gráfico 3 muestra la imagen mental que uno tiene de sí mismo, la auto-imagen o auto-identidad. El gráfico 3 combina las respuestas y reacciones aprendidas en nuestro pasado con el comportamiento actual que nuestro entorno espera. Pueden suceder cambios en nuestra propia percepción, pero suelen ser graduales y basados en las demandas de cambio de nuestro entorno o situación. El gráfico 3 se genera en base a la diferencia entre el Gráfico 1 y 2.

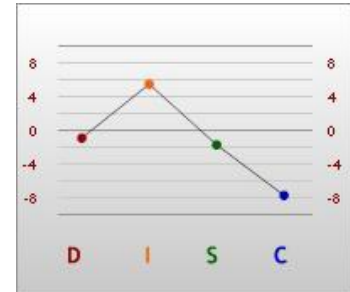


Explicación del los Gráficos

Continuación

Los Gráficos con Perfiles Diferentes Indican Cambio o Transición

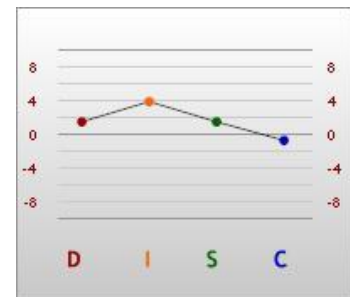
- Si el gráfico 1 es muy diferente del gráfico 2, las demandas del entorno están forzando al comportamiento, de tal modo que llega a no ser congruente con el comportamiento natural o instintivo. En una situación así, la persona trata de modificar su conducta para satisfacer las demandas del entorno y cuanto mayor sea esa adaptación y más prolongada, más probable será que la persona experimente estrés.
- Si el gráfico 1 es diferente del gráfico 2, pero similar al 3, la persona ha sido capaz de modificar con éxito su comportamiento para satisfacer las demandas de su entorno sin que afecte su estilo natural. Esta persona se siente probablemente cómoda con el comportamiento que muestra el gráfico 3 (el yo percibido), y posiblemente no le provoca estrés.
- Si el gráfico 1 es diferente del gráfico 3, la persona puede que se encuentre en un periodo de crecimiento o desarrollo (y algo incómoda) al tratar de alterar su comportamiento para satisfacer las demandas de su nuevo entorno. La conducta de la persona puede fluctuar durante este periodo de ajuste.



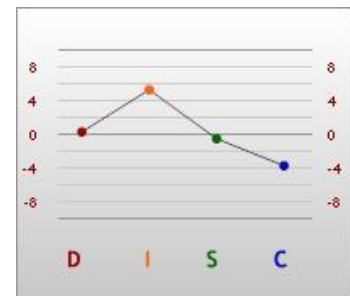
Gráficos Similares Indican Poca Necesidad de Adaptación o Cambio

Una persona que percibe que las demandas de su entorno (Gráfico 1) son similares a las naturales o instintivas (Gráfico 2), no tendrá la necesidad de cambiar su auto-percepción (Gráfico 3). Esto puede deberse a alguno de estos factores:

- El perfil conductual que requiere el entorno actual es similar al perfil natural o instintivo de la persona.
- Esta persona controla lo que los demás demandan de ella.
- El comportamiento requerido por el entorno actual es diferente al natural de la persona. Sin embargo, en vez de alterar su comportamiento, esta persona ha elegido intensificar su propio estilo. Para realizar esto, probablemente la persona se ha rodeado de personas con estilos complementarios al suyo, para de esta forma crear un equipo con fortalezas combinadas.



Si calificativo de estilo Persuasor(ID) y el contenido de este informe se genera del Gráfico 3.



Plan de Acción

Mejorando Sus Habilidades Interpersonales

Plan de Acción de NOMBRE APELLIDO

Esta hoja de trabajo es una herramienta para ayudarle a tener una comunicación más efectiva con las personas con las que interactúa regularmente. La meta es ayudarle a maximizar sus fortalezas y minimizar los efectos de sus potenciales limitaciones. Trata sobre las características generales y relativas a su trabajo de su estilo de personalidad conductual, y no provienen necesariamente de sus gráficos.

Esta sección le da la oportunidad de sentarse con un compañero, jefe, amigo o cónyuge y evaluar su estilo de personalidad conductual, obteniendo feedback de alguien que le conoce bien. Aunque esto es beneficioso, no es un requisito el que alguien más esté presente cuando realice esta sección, o la revise. Si opta por recibir feedback de otra persona, puede imprimir una copia de este informe para hacerlo.

Instrucciones:

Paso 1: Las frases listadas más abajo, son áreas en las cuales reflexionar, tanto usted como sus contactos más cercanos. Después de imprimir este informe, dele esta página a una persona que le conozca bien a usted (un asociado, compañero de equipo, profesor, familiar, amigo) y pídale que lea atentamente cada frase. La persona debe considerar si creen que esas frases describen sus rasgos (de usted). A continuación, observe en qué frase han puesto sí o no. Le animamos a que inicie un diálogo abierto sobre cualquier "punto ciego" (áreas de su personalidad de las que usted no es consciente). Ya que la comunicación en una vía de doble sentido, es recomendable que dos personas que hayan completado el DISC, realicen este ejercicio el uno al otro.



El hombre es el
producto de sus
pensamiento. Lo que
piensa es en lo que se
convierte.

- Mahatma Gandhi

Toma decisiones arriesgadas	Ve el cuadro entero
No tolera mucho el error	Orientado a metas y resultados
No se le puede molestar con detalles	Organiza bien
	Busca soluciones prácticas
Avanza rápidamente a la acción	Puede ser abrupto y demasiado directo
Delega bien	Demasiado exigente con los demás
Se crece con la oposición	Se presenta voluntario para las tareas, toma iniciativa
Le gusta más hablar que trabajar	Presenta las cosas bien, impecables
Suele fallar en el seguimiento	Extrovertido y sociable
A menudo se pueden desordenar sus prioridades	Depende demasiado de los sentimientos
Se distrae con facilidad	

Plan de Acción

Continuación

Paso 2: Ahora, seleccione las tres áreas en las que sería más beneficioso enfocarse. Trate sobre estas áreas y determine los resultados específicos que quiere, y un periodo de tiempo razonable para su cumplimiento. Escriba los detalles en los espacios provistos, junto con notas que le ayuden a alcanzar esos resultados específicos. Fije una fecha dentro de 60 a 90 días desde ahora para tratarlo con su contacto o coach y revisar sus progresos. La persona que trabaja con usted en este proceso es muy importante para su desarrollo y debería ayudarlo a rendir cuentas sobre su plan.

1. Lo primero en lo que me enfocaré:

- Fecha de revisión:

- Acciones específicas que realizaré sobre esto en los próximos 60 a 90 días:

- Aspectos a resolver

2. Lo segundo en lo que enfocaré: •

Fecha de revisión:

- Acciones específicas que realizaré sobre esto en los próximos 60 a 90 días:

- Aspectos a resolver

3. Lo tercero en lo que me

enfocaré: • Fecha de revisión:

- Acciones específicas que realizaré sobre esto en los próximos 60 a 90 días:

- Aspectos a resolver



Seguimos dando forma a nuestra personalidad toda la vida. Si nos conociéramos a la perfección, nos moriríamos.

- Albert Camus